Промышленная политика

№ 5

Ежемесячное обозрение

"Белорусский рынок" № 22 (197) 1996 г.

Макрореформа

Приватофобия — национальная болезнь

Решившись на приватизацию последней из европейских стран пять лет назад, Беларусь так и не приступила к масштабному переделу собственности. Это опоздание белорусская промышленность оплачивает потерей своего потенциала.

Ныне приватизация переживает некий этапный момент — после годовых каникул Мингосимущество наконец-то имеет на руках полный пакет документов. Пойдут ли реформы на предприятиях теперь?

Но прежде зададимся вопросом — решилась ли, наконец, на это власть? Беларусь — не Россия: там у Госкомимущества хватало полномочий, реформы поддерживал Ельцин, благодаря чему Чубайс и справился со сложнейшей задачей передела собственности. Кроме того, в отличие от нас, там в это время не происходило резкой смены политической элиты.

Белорусское приватизационное ведомство уже год без министра, да и за всю свою историю имело его только три месяца. Заподозрить нашего Президента в симпатиях к приватизации, право же, невозможно. Сначала он высказывает желание видеть на этом посту "хорошего коммуниста", затем берет под личный контроль адресность "сброса" госсобственности. Посетив "Горизонт", дает распоряжение срочно его акционировать, а спустя несколько дней заявляет, что "мы не допустим обвальной приватизации".

Как известно, воля Президента на продолжение реформы собственности была получена в конце минувшего года, однако понадобилось почти полгода, чтобы снова объявить старт. По имеющейся информации, "судьбоносное" для нынешнего этапа приватизации решение — отодвинуть переоценку фондов — может стать "лебединой песней" Михаила Чигиря. Минфин сильно сопротивлялся последней редакции документа, согласно которой уставные фонды АО формируются по показателям прошлого года.

За это время ухудшились стартовые условия: изношенность оборудования — до 70%, а собственные средства многих предприятий в "оборотке" составляют не более 5%. Непоследовательность в проведении приватизации (а точнее — нежелание ее проводить) привела к обострению промышленного кризиса в Беларуси. Год назад в стане приватизаторов появились и первые "штрейкбрехеры" — АО "Неман", работники которого публично просились обратно, под крыло государства. Сегодня их ряды пополняются.

В этом нет ничего неожиданного, ибо существующий механизм продажи акций не стимулирует формирование оптимальной структуры капитала и появление на предприятии настоящего собственника. После закрытой подписки часть акций попадает в отделения Сбербанка для рядовых граждан. Правда, более дальновидные директора пытались распредилить их в свою пользу или в пользу стратегического инвестора. Однако сейчас эти каналы бдительно контролируются правоохранительными органами, поэтому концентрировать пакет в одних руках сейчас все сложнее. Все иные механизмы структурирования собственности фактически тоже блокированы.

В свою очередь, все это усугубляет промышленный кризис. По сути, директора распоряжаются собственностью, хотя не несут имущественной ответственности за результаты ее функционирования, ибо не являются ее владельцами. Очевидно, что с директором, не способным адаптировать предприятие к рынку, лучше всех справится не "вертикаль", а настоящий собственник.

Сегодня Президент активно выступает за вовлечение прямых иностранных инвестиций в процесс приватизации. Однако существующий в стране бизнес-климат не дает оснований надеяться на успех. Два года назад объем прямых иностранных инвестиций на душу населения в Беларуси составлял лишь 0,98 USD (на Украине и в России — в 5 раз больше, в Польше и Таиланде — в 50 раз), а сегодня он сократился до 0,49 USD.

Отвечая на вопрос корреспондента "БР", какие коррективы следовало бы внести белорусскому правительству в политику приватизации сегодня в связи с крайне негативными стартовыми условиями, руководитель группы экспертов Всемирного Банка Джон Хансен обратил внимание, в первую очередь, на создание хорошей среды для развития бизнеса. Если среда не позволяет предприятию работать рентабельно, то и политический, и экономический риски проведения приватизации очень высоки. Есть большая вероятность потерять оставшиеся ресурсы и не привлечь инвестиции, что окончательно дискредитирует идею приватизации.

Татьяна МАНЕНОК.

■

Экспертиза

Компании Olivetti еще повезло,

ЧТО ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ НАХОДИТСЯ НЕ В БЕЛАРУСИ

Предусмотренные президентским Указом № 208 "Об общереспубликанской регистрации субъектов хозяйствования" меры могут, при буквальном их исполнении, создать парадоксальную ситуацию как в экономике, так и в обществе в целом. Например, буквоедское исполнение одной из норм указа, предполагающей ликвидацию юридических лиц в случае убыточной деятельности по итогам финансового года, может привести к ликвидации трети государственных или частично государственных предприятий.

По состоянию на 1 марта 1996 года в республике было 2.811 убыточных предприятий, или 31,8% от обследованного числа предприятий, сумма убытков которых составила 989 миллиардов рублей.

В наиболее плачевном состоянии оказались предприятия жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания. Учитывая, что их учредителями (собственниками) являются исполкомы соответствующих районов и исходя из буквального прочтения пункта 2.6 данного указа, приходишь к выводу, что в случае, если данные предприятия, имеющие задолженность по платежам в бюджет, будут ликвидированы на основании вышеизложенного, то учредители-исполкомы не имеют права выступать учредителями вновь создаваемых юридических лиц.

Еще более парадоксальная ситуация может возникнуть в результате чековой приватизации. Ведь если граждане приобретут акции предприятий, которые подпадают под перечисленные выше условия, то им, как участникам (собственникам) данного предприятия, запрещается участвовать в создании других субъектов хозяйствования или заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Не в лучшем положении оказывается и Мингосимущество, которое, владея частью акций таких предприятий, также попадает под данную норму и, соответственно, не может учреждать новые акционерные общества с участием государственного капитала. Эти же правила распространяются на банки и другие финансовые институты, которые стали владельцами акций таких предприятий, либо получили такие акции в качестве обеспечения залога.

Создается впечатление, что авторы указа напрочь лишены какого-либо представления о том, как функционируют предприятия в реальных рыночных условиях. Например, по итогам 1994 года известная фирма Olivetti, по данным Heldelberger Zement AG, имела убытки в 683.000.000 DM, а не менее известная авиакомпания Air France — 829.000.000 DM.

Акционерам этих компаний повезло, что их компании находятся вне пределов досягаемости Указа № 208.

Александр ГАЛЬКЕВИЧ.

■

Статистика

	январь — апрель 1995 г.	январь — апрель 1996 г.
Валовой внутренний продукт	100%	98%
Продукция промышленности	100%	98,9%
Продукция сельского хозяйства	100%	94%
Производство товаров народного потребления	100%	88,8%
Потребительские цены	100%	188,7%
Численность безработных	100%	157,6%
Розничный товарооборот	100%	106%

Взгляд из министерства

Кредиторам предлагают стать собственниками

29 мая Минюст утвердил окончательную редакцию Положения о порядке разработки проектов создания ОАО и Положения о формировании уставных фондов ОАО в процессе приватизации государственной собственности. Наконец-то Мингосимущество завершило "передовые бои" по формированию полного пакета нормативных документов для продолжения приватизации.

Как пойдет процесс разгосударствления после годового моратория? На вопросы корреспондента "БР" отвечает зам. начальника Главного управления реформы государственной собственности Мингосимущества **Елена ПАВЛЮКЕВИЧ**.

— Существовавшая прежде процедура создания ОАО в основном сохранена. Инициатива о преобразовании должна поступить от трудового коллектива, но возглавят работу созданные на предприятии комиссии по преобразованию. Они разработают проект создания АО, после чего должны согласовать его с местными органами власти и отраслевыми министерствами. Есть небольшие изменения при проведении закрытой подписки. Если раньше трудовой коллектив за деньги мог покупать акции практически без ограничения, то сейчас в рамках квоты — 100 МЗП на одного работающего. Зато теперь нет ограничений на покупку акций за чеки (раньше действовало ограничение — 120 чеков на одного работника), и члены трудового коллектива получили возможность вкладывать также ваучеры близких родственников. Льготная продажа акций продлится 5 месяцев.

Самое главное, что раньше процедурой не предусматривалось, — предприятие должно разработать проект размещения акций. Зачем? Мы хотели, чтобы трудовые коллективы разработали стратегию своего развития и рассматривали себя как субъект собственности для привлечения инвестиций. Сегодня законодательство позволяет создавать ОАО с иными учредителями — инвесторами, кредиторами. При акционировании предприятия-должника кредитор должен решить, передает ли он право преемственности на свои кредиты создаваемому АО или же становится его соучредителем. Иными словами, фактически его ставят перед выбором: не получить кредиты никогда или получить пакет акций, который даст ему право корпоративного управления этим АО.

— Вы полагаете, банки вынуждены будут принять "ультиматум"?

— Возможно, пока они об этом мало осведомлены. Но их ответа мы все равно потребуем, ибо без решения кредиторов не сможет начаться акционирование. В положение о порядке формирования уставных фондов внесен специальный акт, где указывается сумма кредитов на 1 января 1996 года, перечень кредиторов и их решение по вхождению в состав учредителей.

На мой взгляд, если кредитор видит, что неплатежеспособное предприятие наращивает кредиторскую задолженность, то ему выгоднее стать участником управления АО, чтобы отстоять свои финансовые обязательства. В противном случае он рискует ничего не получить.

Многие страны Восточной Европы (например, Польша, Словения) в процессе приватизации использовали похожий механизм реструктуризации долгов. Правда, в поиске источников оздоровления предприятий кредиторы часто выступали учредителями АО не на базе всего госимущества, а на основе лишь той части, которая способна была приносить прибыль, — таким образом, был запущен механизм реструктуризации до акционирования. Но нередко кредиторы выступали учредителями всего АО, чтобы участвовать в корпоративном управлении и максимизировать прибыль АО.

(Окончание на 41-й странице).

Барометр

Простои и зарплата

По данным Национальной ассоциации профсоюзов, величина средней зарплаты за апрель по народному хозяйству составила 1,143 млн. рублей, по промышленности — 1,208 млн. рублей.

На предприятиях, работавших в апреле не на полную мощность, зарплата оказалась значительно ниже среднего уровня. Например, на Смолевичском электромеханическом заводе — 661,8 тыс. рублей, на гродненском "Торгмаше" — 533 тыс. рублей.

По-прежнему высокий уровень зарплаты сохраняется на ПО "БелАЗ" — 1,778 млн. рублей, на МАЗе — 1,127 млн. рублей и МТЗ — 1,134 млн. рублей. Одна из самых высоких зарплат остается на ПО "Атлант" — 2,687 млн. рублей.

На Сморгонском агрегатном заводе (филиал МТЗ) только неделю назад погасили задолженность за февраль и начали выплаты за март. "Лидсельмаш" рассчитался с работниками лишь за март. На Минском заводе колесных тягачей задолженность по зарплате привела к стихийным выступлениям рабочих. На МАЗе апрельская зарплата выдана в размере 50%. На Минском подшипниковом заводе рабочие получили лишь прожиточный минимум. В ПО "ТАИМ" (Бобруйск) еще не выплачена зарплата за март.

В отрасли радиоэлектроники средний уровень зарплаты несколько ниже. Наиболее низкооплачиваемая работа на заводах "Бедит" — 643,8 тыс. рублей, "Мегом" — 656,4 тыс. рублей, ПО "Монолит" — 740,0 тыс. рублей, фирма "Лес" — 469,9 тыс. рублей.

На их фоне НИИ "Агат" (2,075 млн. рублей), НИИСА (1,519 млн. рублей) и даже завод "Планар" (1,226 млн. рублей) выглядят вполне благополучно.

Увеличилось количество частичных простоев в радиоэлектронной промышленности. В режиме трехдневной рабочей недели работали заводы "Электроника", "Мегом", "Камертон" и ПО "Монолит". Четыре дня в неделю работали ПО "Горизонт", завод "Электронмаш" и др. Большинство предприятий функционировало полную рабочую неделю.

С 1 июня БелАЗ переходит на четырехдневный режим работы, МАЗ останавливает производство на месяц. ■

Инвестиции

"Коралл" выбирают

В предыдущем выпуске "Промышленной политики" (см. "БР" №18/1996) была описана ситуация на гомельском ПО "Коралл". После посещения корреспондентом "БР" предприятия выяснилось, что до счастливого финала еще довольно далеко.

К началу 1996 года ПО "Коралл" фактически являлось банкротом. Кредиторская задолженность значительно превысила стоимость самого объединения. С февраля 1996 года остановилось стекольное производство (наиболее трудоемкое и дорогостоящее), с апреля прекращены сборочные работы.

На складе ПО "Коралл" по состоянию на 1 мая 1996 года находилось готовой продукции на сумму 47 млрд. рублей.

На сегодняшний день интерес к "Кораллу" проявлен иностранными инвесторами, среди которых — Samsung, Daewoo, West Ray и Goldstar. Представители этих компаний побывали на заводе летом прошлого года, после чего сформулировали ряд условий, при которых возможны инвестиции, — прежде всего, правительственные гарантии защиты инвестиций и владение контрольным пакетом акций предприятия. Самым серьезным препятствием пока является то обстоятельство, что завод — государственное предприятие.

Кроме того, иностранные инвесторы хотели бы получить налоговые льготы (на начальном этапе полное освобождение от налогов), а также отсрочку или списание долгов "Коралла".

По подсчетам представителей корейской фирмы Samsung, полная реконструкция "Коралла" обойдется не менее чем в 200 млн. USD: 100 млн. USD потребует стекольное производство и столько же сборочное.

В 1993 году две сборочные линии "Коралла" выпускали 450-500 тысяч кинескопов в год. Для того чтобы выйти на минимальную рентабельность, необходимо наладить выпуск не менее 1,5 млн. кинескопов в год. В планы же иностранных инвесторов входит выйти на объемы производства до 3 млн. изделий.

В настоящее время подписан лишь протокол о намерениях с двумя компаниями — West Ray и Samsung. Окончательный выбор можно будет сделать только после акционирования. Напомним, что завод находится в перечне предприятий, подлежащих акционированию в 1996 году.

Наталья ШКЛЯР. ■

Менеджеры

"Горизонт": воспоминания о будущем

Как известно, новый генеральный директор "Горизонта" Владимир Семашко — выходец с "Интеграла". Неудивительно, что новую команду он подбирает из тех, кого хорошо знает. Новым заместителем генерального директора ПО "Горизонт" по маркетингу и сбыту стал Юрий Предко, прежде — замдиректора внешнеторговой фирмы "Интегралинторг". В том, что "Интегралу" было присвоено звание лучшего экспортера 1995 года, есть и его заслуга.

— Наша задача, — говорит Юрий Предко, — сохранить и расширить рынок сбыта ПО "Горизонт" путем расширения имеющейся дилерской сети в СНГ и открытия новых представительств в дальнем зарубежье. Главная проблема белорусских телевизоров — несоответствие цены и качества — может быть решена снижением издержек производства. Будем искать новых поставщиков, не привязывая себя окончательно к какому-то одному партнеру. Скажем, сегодня закупка импортных схем осуществляется через фирму, которая является авторизованным дилером Philips. Но ничто не мешает нам закупать часть схем у Philips, а часть — у другого производителя. Словом, мы хотим оптимизировать закупки комплектующих и минимизировать расходы.

Чтобы завоевать потребителя, несомненно, нужно улучшать дизайн телевизоров. Не будем забывать также, что "Горизонт" способен производить достаточно широкий ассортимент продукции — магнитолы, автомагнитолы, другую радиотехнику.

Пока наш главный конкурент даже не Sony и Sharp, а близкий нам "Витязь". Но я убежден, что потенциал "Горизонта" очень велик. ■

Языком цифр

Самый большой склад в Европе?

Известный указ, предписывающий промышленности увеличить объемы производства на 1% по сравнению с "соответствующим периодом прошлого года", отражает типично советские представления об эффективной работе — когда важнее произвести, а не продать. Ни власть, ни большинство директората еще не научились мыслить категорией прибыли, то есть не производственного, а финансового результата.

К чему это приводит, видно из недавно обнародованных Минстатом сведений об остатках готовой продукции на складах:

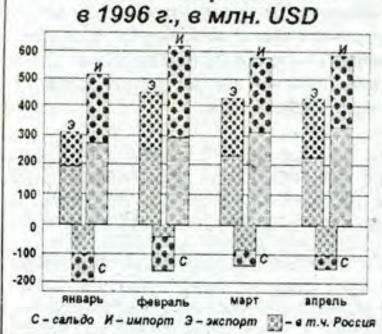
Наименование товара	Ед. изм.	Произведено в I кв.	Остаток на 1.04.1996 г. (процент от произведенной в I кв. сего года продукции)
1. Деловая древесина	тыс. куб. м	885,5	329,2 (37,2)
2. Телевизоры	тыс. шт.	62,7	22,5 (35,9)
3. Грузовые автомобили	тыс. шт.	2.507	861 (34,3)
4. Тракторы	шт.	4.229	3.221 (76,2)
5. Холодильники	тыс. шт.	186,0	88,7 (47,7)
6. Велосипеды (без детских)	тыс. шт.	60,9	30,5 (50,7)
7. Мотоциклы	шт.	8.612	3.953 (45,9)

К сожалению, в минстатовском справочнике отсутствуют данные о складских запасах таких товаров, как обои, обувь, ткани, мебель и т. д. Учитывая низкую платежеспособность и последние нововведения в налоговом законодательстве, нетрудно предположить, что и по этим группам товаров имеется затоваривание.

Тенденцию красноречиво отражают две цифры: если на начало года нереализованные складские запасы оценивались в 7 трлн. рублей, то на 1 апреля — уже в 10 трлн. рублей.

Семен ДРЕЙЗЕНШТОК. ■

Наглядно



Над выпуском работали:
Игорь ФИЛИПЕНКО, Татьяна МАНЕНОК.
Телефон: (0172) 22-80-29.

Автомобилестроение

Коварный маркетинг МАЗа

Как и ожидалось, Минский автомобильный завод на весь июнь остановился. Основная причина — невозможность согласовать цену с поставщиками двигателей, а также отсутствие сбыта продукции.

Сегодня на отгрузочной площадке находится около трех тысяч готовых автомобилей. Но главный рынок сбыта, российский, сегодня МАЗами перенасыщен.

В последние дни мая основной поставщик двигателей — Ярославский моторный завод повысил цену на свою продукцию на 32%. Одновременно "Росконтракт" требует снизить цену автомобиля. В этих условиях производство МАЗов становится бессмысленным.

Администрация завода приняла решение прекратить выпуск автомобилей на месяц, для того чтобы создать дефицит этой продукции на рынке России. Неизвестно, правда, кого такой маневр накажет больше.

МАЗ направил своих представителей на сельхозпредприятия Беларуси с предложением — покупать автомобили за 30% их стоимости, с дальнейшим расчетом в течение года. Но этот вариант реализовать пока не удается — большинство сельхозпредприятий находятся в долговой яме. ■

Попали под "нулевой вариант"

27 мая на Минском заводе колесных тягачей состоялся стихийный рабочий митинг. Требовали выплаты зарплаты, задолженность по которой тянется еще с марта.

Уже во второй половине дня какие-то деньги трудовому коллективу выплатили. Однако если задолженность за март погашена полностью, то апрельская зарплата выдается лишь в размере прожиточного минимума.

В качестве основных причин сложившейся на МЗКТ ситуации помимо общеэкономического кризиса называют еще две. Прежде всего, сказался простой основного поставщика двигателей — Тутаевского электромеханического завода.

Кроме того, поставки минских колесных тягачей российскому "Газпрому" попали под известный "нулевой вариант". Если ранее за свою продукцию МЗКТ получал от российского заказчика деньги (в то же время потребляя российский газ и не оплачивая его), то за очередную партию поставленных "Газпрому" машин завод получил "прощение" долгов за использованный газ — и ни копейки больше. Естественно, это серьезно пошатнуло финансовое здоровье МЗКТ.

С 31 мая Минский завод колесных тягачей остановил производство, что обусловлено остановкой МАЗа — основным поставщиком комплектующих на МЗКТ. ■

Назначения

Кому доверили Минпром

Указом Президента РБ министром промышленности Беларуси назначен Анатолий Харлап.

А. Харлап родился 2 августа 1946 года в Могилевской области. В 1964 году закончил Минский радиотехникум, трудовую деятельность начинал регулировщиком радиоаппаратуры на минском заводе ЭВМ имени Г.К.Орджоникидзе (ныне Минское производственное объединение вычислительной техники). Без отрыва от производства закончил в 1975 году Минский радиотехнический институт. В 1984 году избран председателем Советского райисполкома Минска, в 1986 году — первым секретарем Фрунзенского райкома партии. С мая 1987 года — генеральный директор Минского ПО вычислительной техники. Награжден медалью "За трудовую доблесть" и орденом "Дружбы народов". Женат, имеет двух дочерей.

Ирина САЗАНОВИЧ. ■

В Мингосимуществе

Холдинг в законе

Приняты акты, которые должны заполнить законодательные пробелы в области приватизации.

Так, утверждено "Положение о комиссии по проведению конкурсов и аукционов по продаже объектов республиканской собственности" (№ 117 от 21.05.1996 г.).

Согласно этому документу, проведение конкурсов, аукционов осуществляется на основании решения продавца. В случае приватизации государственного имущества Мингосимущество принимает окончательное решение на основании заключения комиссии по приватизации.

Не менее важным для продвижения приватизации представляется принятие "Временного положения о холдингах, создаваемых в процессе преобразования в ОАО государственных и арендных предприятий путем выделения структурных подразделений (единиц) в самостоятельные акционерные общества" (№ 116 от 21.05.1996 г.). ■

Итоги апреля

Нефтехимия как спасательный круг экономики

ДВЕ-ТРИ РАБОТОСПОСОБНЫЕ ОТРАСЛИ ДЕРЖАТ НА ПЛАВУ НАЦИОНАЛЬНУЮ ИНДУСТРИЮ

Валовой внутренний продукт в январе — апреле 1996 года составил 44.637 миллиардов рублей. Его реальный объем был ниже, чем в январе — апреле 1995 года на 2%. Снижение добавленной стоимости в отраслях, производящих товары, составило 5%, в том числе в промышленности — 1%, строительстве — 30%, сельском хозяйстве — 5%.

Объем услуг уменьшился на 2%, чистые налоги на продукты и импорт увеличились на 6%.

Объем промышленного производства за январь — апрель 1996 года в фактических ценах составил 51,5 трлн. рублей. В сопоставимых ценах к уровню соответствующего периода прошлого года он составил 98,9%.

В январе — апреле 1996 года по сравнению с таким же периодом прошлого года увеличен выпуск 169 изделий из 430 важнейших видов продукции, в апреле — 205 изделий. Возросли объемы первичной переработки нефти, производство автомобильного бензина, дизельного топлива, топочного мазута, металлокорда, азотных, калийных удобрений, шин, кормоуборочных комбайнов, бумаги, стекла оконного, хлопчатобумажных тканей, ковров и ковровых изделий, сахара-песка, растительного масла.

Из 1.664 предприятий в апреле увеличили выпуск продукции 914 предприятий, или 54,9% от общего количества (в январе — 701 предприятие, или 42%, в феврале — 768 предприятий, или 46,1%, в марте — 994 предприятия, или 59,3%).

Изменение объема выпуска промышленной продукции по отраслям промышленности характеризуется следующими данными:

	Январь — апрель 1996 г. (в фактических ценах), млрд. руб.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Вся промышленность	51.459	98,9
в том числе:		
электроэнергетика	7.268	100,4
топливная промышленность	1.875	105,5
черная металлургия	1.355	129,8
химическая и нефтехимическая промышленность	7.291	111,7
машиностроение и металлообработка	11.906	97,9
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2.613	100,4
промышленность строительных материалов	1.315	81,2
легкая промышленность	3.413	85,1
пищевая промышленность	7.439	92,9

Объем производства продукции в топливно-энергетических отраслях промышленности в сопоставимых ценах в январе — апреле по сравнению с январем — апрелем 1995 года возрос на 3,1%. На предприятиях концерна "Белнефтепродукт" он увеличился на 5,1%, Министерства топлива и энергетики — на 0,1 %, концерна "Белтопгаз" — снизился на 16%.

Производство электроэнергии в январе — апреле составило 8,9 миллиарда киловатт-часов и уменьшилось по сравнению с тем же периодом 1995 года на 13,1%. Перебоев в работе промышленных предприятий из-за отсутствия электроэнергии не наблюдалось.

Производство основных видов энергоресурсов представлено следующими данными:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Топливно-энергетическая промышленность, млрд. руб.	9.143	105,9
Электроэнергия, млрд. кВт. ч.	8,9	86,9
Теплоэнергия, млн. Гкал	19,0	118,3
Добыча нефти, тыс. т	618,1	96,2
Первичная переработка нефти, тыс. т	5.059	106,5
в том числе из давальческого сырья	5.059	123,2
Продукты первичной переработки нефти, тыс. т		
автомобильный бензин	678	106,8
в том числе из давальческого сырья	678	127,8
дизельное топливо	1.240	102,3
в том числе из давальческого сырья	1.240	116,5
топочный мазут	2.127	97,5
в том числе из давальческого сырья	2.085	113,2

В черной металлургии по сравнению с январем — апрелем 1995 года производство продукции возросло на 29,8%.

Данные о выпуске основных видов продукции черной металлургии приведены ниже:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Черная металлургия, млрд. руб.	1.355	129,8
Сталь, тыс. т	271,3	111,0
Прокат черных металлов (готовый), тыс. т	230,6	131,1
Стальные трубы, тыс. т	4,9	126,1
Металлокорд, тыс. т	11,5	201,0

Производство продукции на предприятиях химической и нефтехимической промышленности по сравнению с январем — апрелем 1995 года возросло на 11,7%, на предприятиях концерна "Белхимнефтепром" — на 11,7%.

Выпуск основных видов продукции химической и нефтехимической промышленности характеризуется следующими данными:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Химическая и нефтехимическая промышленность, млрд. руб.	7.291	111,7
Минеральные удобрения (в пересчете на 100% питательных веществ), тыс. т	1.231,5	105,4
в том числе:		
азотные	216,0	120,3
калийные	987,2	102,1
фосфатные	28,3	128,6
Химические волокна и нити, тыс. т	62,2	81,5
Синтетические смолы и пластические массы, тыс. т	141,8	89,1
Шины автомобильные и для сельскохозяйственных машин, тыс. шт.	612,6	154,8
Серная кислота, тыс. т	152,7	98,0

Объем производства продукции на предприятиях машиностроения и металлообработки в январе — апреле 1996 года к уровню января — апреля 1995 года составил 97,9%. На предприятиях Министерства промышленности производство продукции в январе — апреле 1996 года по сравнению с январем — апрелем 1995 года составило 102,3%.

Изменение объемов выпуска основных видов продукции отрасли представлено следующими данными:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Машиностроение и металлообработка, млрд. руб.	11.906	97,9
Электродвигатели переменного тока, тыс. штук	62,9	100,8
Металлорежущие станки, штук	1.837	109,9
Деревообрабатывающие станки, штук	435	92,8
Кузнечно-прессовые машины, штук	33	47,1
Грузовые автомобили, штук	3.344	94,1
Автобусы, штук	12	92,3
Троллейбусы, штук	57	в 4,4 раза
Тракторы, штук	6.337	65,7
Кормоуборочные комбайны, штук	325	152,6
Швейные промышленные машины, штук	5.745	107,0
Осветительные электролампы, млн. штук	45,5	100,0
Подшипники качения (без велосипедных), млн. штук	4,6	88,6

На предприятиях лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности производство продукции в январе — апреле 1996 года составило к уровню прошлого года 100,4%, в том числе на предприятиях Минлесхоза — 106,7%, концерна "Беллесбумпром" — 104,1%.

Вывозка древесины концерном "Беллесбумпром" в январе — апреле 1996 года уменьшилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,7%, а по предприятиям Минлесхоза увеличилась на 1,7%.

Производство продукции предприятиями промышленности строительных материалов в январе — апреле 1996 года к уровню выпуска ее в январе — апреле 1995 года составило 81,2%.

В январе — апреле 1996 года выпуск товаров народного потребления составил 17,7 триллиона рублей и уменьшился по сравнению с январем — апрелем 1995 года на 11,2%, в том числе непродовольственных товаров выпущено меньше на 11,7%, продовольственных — на 7,3%.

Товаров легкой промышленности произведено по сравнению с январем — апрелем 1995 года меньше на 26,8%, в том числе на предприятиях концерна "Беллегпром" — на 30,1%, концерна "Белместпром" — на 57,9%.

Выпуск основных потребительских товаров длительного пользования характеризуется следующими данными:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Холодильники и морозильники бытовые, тыс. штук	244,3	100,8
Электросоковыжималки, тыс. штук	13,7	53,1
Электромиксеры, тыс. штук	30,5	80,0
Стиральные машины, тыс. штук	14,7	86,1
Магнитофоны, штук	2.670	14,4
Радиоприемные устройства, тыс. штук	64,7	72,4
Телевизоры цветного изображения, тыс. штук	52,4	86,8
Часы бытовые, тыс. штук	1.745	84,4
Мотоциклы, тыс. штук	11,6	73,9
Велосипеды (без детских), тыс. шт.	85,6	92,1

В пищевой промышленности объем производства в январе — апреле 1996 года составил 92,9% к уровню соответствующего периода прошлого года, на предприятиях Минсельхозпрода — на 98,3%.

Данные о производстве основных видов продукции отрасли приведены ниже:

	Произведено в январе — апреле 1996 г.	Январь — апрель 1996 г. в % к январю — апрелю 1995 г.
Пищевая промышленность, млрд. руб.	7,439	92,9
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т	93,9	82,2
Колбасные изделия, тыс. т	38,2	95,3
Консервы мясные, муб	6,2	47,5
Масло животное, тыс. т	9,0	68,7
Сыры жирные, тыс. т	5,8	94,7
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, тыс. т	233,0	86,4
Консервы молочные, млн. у. б.	16,5	108,5
Мука, тыс. т	336,9	103,7
Крупа, тыс. т	15,9	48,1
Консервы плодоовощные, муб	42,4	64,7
Сахар-песок, тыс. т	33,0	в 6,3 раза
Масло растительное, т	3.617	142,5
Макаронные изделия, тыс. т	11,7	85,5
Кондитерские изделия, тыс. т	21,2	97,1
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	308,9	96,0
Водка и ликеро-водочные изделия, тыс. дал	3.319	65,0
Вино плодово-ягодное, тыс. дал	1.879	110,6
Шампанское, тыс. дал	227	106,6
Пиво, млн. дал	5,3	147,8
Папиросы и сигареты, млн. шт.	1.282	92,4

Производство комбикормов в январе — апреле 1996 года составило 567,5 тысячи тонн и сократилось по сравнению с январем — апрелем 1995 года на 21,1%.

Целодневные потери рабочего времени в промышленности в январе — апреле 1996 года составили 8,4 миллиона человеко-дней и по сравнению с январем — апрелем 1995 года снизились на 22,2%. В общем календарном фонде рабочего времени они составили 7,4%. Из-за недостатка средств для приобретения материальных ресурсов потери составили 43,2%, из-за отсутствия сырья, материалов и комплектующих изделий — 21,9%, в связи с затруднениями в сбыте продукции — 26,4%.

По данным Минстата РБ.

■

Отрасли

Машиностроение живет на кредитных инъекциях

Объем производства на предприятиях машиностроения и металлообработки в январе — апреле 1996 года к соответствующему уровню 1995 года составил 97,9%. В целом результаты за рассматриваемый период характеризуются следующим образом: электротехническая промышленность — 91,5%; станкоинструментальная — 96,5%; приборостроение — 101,1 %; автомобильная — 96,8%; тракторное и сельскохозяйственное машиностроение — 102,9%; черная металлургия — 129,8%.

Нестабильность экономической ситуации, спад производства, материальные и финансовые трудности предприятий — все это является причинами дальнейшего сокращения численности работающих. Почти на всех предприятиях машиностроения наблюдается снижение численности производственно-промышленного персонала по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (АО "Орша" — 77%, Минский автомобильный завод — 96,3%, Могилевский автомобильный завод — 94%, Минский мотовелозавод — 84,5%, ПО "Радиоволна" — 76,8%, ПО "Монолит" — 79,5%, ПО "Витязь"— 86,54%, ПО "Горизонт" — 62,2%, ПО "БелВАР" — 72%, Минский тракторный завод — 94,9% и др.)

Возросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года объемы выпуска важнейших видов продукции производственно-технического назначения — металлокорда (201%), коормоуборочных комбайнов (152,6%), электродвигателей переменного тока (100,8%), металлорежущих станков (109,9%), швейных промышленных машин (107%), стальных труб (126,1%). Не удается стабилизировать выпуск деревообрабатывающих станков (92,8%), кузнечно-прессовых машин (47,1%), грузовых автомобилей (94,1%), тракторов (65,7%), подшипников качения (88,6%).

Стремясь облегчить положение машиностроительных предприятий, правительство республики оказывало финансовую помощь и устанавливало определенные льготы.

Так, из резервного фонда Президента выделены ссуды на пополнение оборотных средств: Минскому автомобильному заводу и Минскому тракторному заводу — по 20 млрд. рублей, НПО "Интеграл" — 39 млрд. рублей, ПО "Горизонт" — 25 млрд. рублей.

На ликвидацию задолженности по заработной плате и отчисления на социальное страхование Гомельскому радиозаводу было выделено 14,5 млрд. рублей.

Отдельным машиностроительным предприятиям, оказавшимся в тяжелом финансовом положении, разрешено использовать в определенный период средства, поступившие на расчетный и валютный счета, на выплату зарплаты, уплату подоходного налога (завод им. Дзержинского, завод "Транзистор", завод "Цветотрон").

Для улучшения конкурентоспособности выпускаемой продукции ряд предприятий был освобожден от обложения таможенными пошлинами и НДС на ввозимые из-за рубежа комплектующие (Брестский электромеханический завод, ПО "Горизонт", Минский автомобильный завод, витебское ПО "Витязь").

Нескольким предприятиям предоставлена отсрочка по уплате задолженности за потребленные газ, тепловую и электрическую энергию (ПО "Минский тракторный завод", ПО "Гомсельмаш", ПО "БелавтоМАЗ", НПО "Интеграл", ПО "Витязь", ПО "Горизонт").

НПО "Интеграл" выделено 70 млрд. рублей из республиканского займа на увеличение объемов конкурентоспособной продукции и поставки ее на экспорт.

Ряду предприятий была предоставлена отсрочка уплаты ранее выданных ссуд (Гомельский завод пусковых двигателей, минский завод "Термопласт", завод "Мозырьсельмаш", слуцкий завод измерительной аппаратуры "Модуль", Минское ПО вычислительной техники, гомельское ПО "Коралл") .

По данным Минэкономики РБ.

■

Будущее в руках грамотных управляющих

Инструментарий

Внешнее давление динамично меняющихся хозяйственных условий создает угрозу существованию крупных промышленных предприятий и заставляет их приспосабливаться. Если предприятия не смогут отреагировать на это давление соответствующими стратегиями, то не смогут и долго просуществовать. С другой стороны, сложившиеся организационные структуры как продолжение иерархических структур централизованного управления скорее препятствуют новым стратегиям, чем поддерживают их. Ситуация усугубляется неопределенными правовыми условиями хозяйствования, политическими и национально-экономическими переходными проблемами. Поэтому наряду с макроэкономическими преобразованиями особое значение приобретают реформы на предприятиях.

В результате преобразований все крупные предприятия оказались неплатежеспособными. Этот факт почти на всех уровнях связывают с отсутствием реформ, имея в виду в первую очередь макроэкономические преобразования. Жизнь развеяла иллюзии и убеждает, что изменения макроэкономических условий хозяйствования само по себе автоматически не ведет к налаживанию функционирования национального хозяйства. Поэтому речь идет не просто об изменении статуса предприятия, а о создании жизнеспособных и динамичных хозяйственных структур.

Поскольку правительство выбрало в качестве основного пути реформирования предприятий акционирование, то будущие инвесторы должны понимать азбуку бизнеса — финансовые отчеты предприятий. Это поможет оценить качество их управленческих решений и грамотно распорядиться своими средствами. На примере одного из белорусских арендных предприятий машиностроения — Минского подшипникового завода (МПЗ) — попробуем оценить качество его менеджмента. Думается, выводы будут справедливы и для других предприятий.

В ОАО потенциальных инвесторов в первую очередь будет интересовать степень возрастания или доходность собственного и всего капитала предприятия. Мерой доходности в долгосрочном периоде является рентабельность акционерного капитала АО, то есть количество прибыли, полученное на единицу капитала (рентабельность управляющих). Чтобы привлечь капитал инвесторов, этот показатель должен быть выше ставки процента по долгосрочному вложению денег.

На МПЗ рентабельность собственного и всего капитала (ROI) снизилась с 33,7% до 26% (собственного капитала — с 24% до 19%). Цифры говорят о явном ухудшении и без того неудовлетворительного положения предприятия, несмотря на некоторое абсолютное увеличение прибыли. Чтобы оценить повлиявшие на падение рентабельности управленческие решения, проанализируем этот показатель. Разложим его на две составляющие: рентабельность оборота и скорость оборачиваемости капитала.

Рентабельность оборота характеризует деятельность предприятия на рынке. На основании этого показателя за несколько периодов можно судить о том, как предприятие реализует свою продукцию и насколько выгодно, с точки зрения издержек, производит ее. Этот показатель снизился в анализируемом периоде с 60% до 28%, что значительно сузило возможности предприятия для проведения ценовой политики. На его снижение в первую очередь повлияло увеличение производства на склад. Доля готовой продукции в сумме баланса возросла в конце 1995 г. по сравнению с началом года с 2,6% до 10%. Замедлилась и оборачиваемость готовых продуктов на складе с 41 дня до 50 дней. Следовательно, рыночные позиции предприятия значительно ослабли.

Вторая составляющая рентабельности капитала — скорость оборота, или оборачиваемость капитала (собственного, всего и используемого в производстве) ускорилась почти в 2 раза. Изменения двух составляющих рентабельности капитала повлияли на нее следующим образом:

ROI = Рентабельность оборота x *Оборачиваемость капитала*

В 1994 г.: 33,7% = 60% x 0,56

В 1995 г.: 26% = 26% x 1

В нашем примере ускорение оборачиваемости капитала не смогло повлиять на увеличение его рентабельности. Значит, ускорение оборачиваемости — не результат более эффективной работы и более интенсивного использования имущества предприятия, а следствие роста цен на продукцию: выручка от реализации возросла в 5,3 раза, а собственный и весь капитал — в 3 раза.

Итак, капитал на предприятии не стали использовать лучше. С одной стороны, негативное влияние оказывает переоценка фондов, но с другой — руководство предприятия пока не рассматривает средства предприятия как капитал, который нужно заставить "работать", чтобы он приносил доход. Причину такого положения дел с рентабельностью капитала нужно искать в структуре доходов и затрат предприятия.

Структура доходов и затрат

Анализ балансовой прибыли показывает устойчивое снижение ее абсолютного значения в 1995 г. *(диаграмма 1)*. Падение прибыли сопровождалось явно выраженной тенденцией роста общих затрат в структуре произведенной и особенно реализованной продукции *(диаграмма 1)*, что привело к "нездоровому" соотношению между темпами роста реализованной продукции и балансовой прибыли (5,3 и 2,5 раза). "Здоровое" соотношение при нормальной работе предполагает более быстрые темпы роста прибыли по сравнению с реализованной продукцией. Себестоимость товарной продукции выросла в 6,9 раза, а доля затрат в реализованной продукции — в 8 раз, увеличилась с 47% до 73%.

Чтобы выяснить причины непропорционального увеличения затрат, обратимся к отдельным статьям.

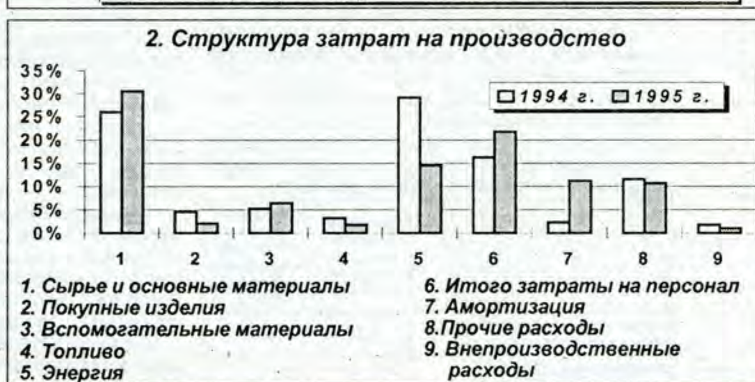
Затраты на персонал. При росте общих затрат на 6,9% затраты на персонал (фонд оплаты труда и связанные с ним социальные расходы) выросли в 9 раз. Если в 1994 году каждый 12-й заработанный предприятием рубль шел на оплату персонала, то в 1995 г. — уже каждый 5-й рубль. Значит, один среднестатистический работник стоил предприятию в 1995 г. в 9,4 раза дороже, чем в 1994-м. Численность персонала за этот период практически не изменилась (необходимо учитывать, что управляющие имеют более высокий уровень оплаты). Каждый же занятый в 1994 г. приносил доход, превышающий его заработную плату в 8,4 раза. Рост квалификации сотрудников должен был привести к улучшению этого показателя. Однако в 1995 году каждый занятый приносил доход, который превышал его зарплату только в 4,8 раза. Иначе говоря, при росте затрат на одного работника в 9,4 раза, его квалификация выросла только в 5,4 раза. Такое положение говорит о том, что руководители ограничиваются принятием краткосрочных решений, а на предприятии отсутствует контроль за результатами производства.

Материальные затраты. В абсолютном выражении материальные затраты в общих затратах предприятия выросли в 5,6 раза. Однако материалоемкость производства в 1995 году снизилась с 68% до 55%. При снижении доли материальных затрат и увеличении их абсолютного значения рост затрат на материалы (равно как и других элементов затрат) вызван повышением цен на них. Больше информации можно получить при анализе структуры материальных затрат: затраты на сырье и основные материалы за год выросли в 8,4 раза, а на топливо и энергию — в 3,5 раза. При этом доля затрат на сырье и основные материалы в материальных затратах выросла с 26% до 31%, а доля энергии снизилась с 29% до 15% *(диаграмма 1)*. За приведенными тенденциями в структуре материальных затрат скрывается следующая ситуация: рост цен на энергию полностью включается в цену продукта, а рост цен на сырье и материалы предприятие не смогло полностью включить в цену продукта, столкнувшись с пределом роста цен. Вследствие неэффективного использования сырья и материалов (использование сырья и материалов одним среднестатистическим работником увеличилось за 1995 г., как и рост цен на них, то есть в 8,4 раза) предприятие несло потери. И даже при снижении объемов выпуска в III квартале материальные затраты продолжали расти, а в IV квартале по сравнению с I себестоимость товарной продукции даже превышала объем ее выпуска *(диаграмма 1)*.

Следовательно, предприятие вносит материальные затраты в цену продукции, то есть способствует увеличению инфляции издержек. Аналогичные выводы можно сделать и по другим элементам материальных затрат и другим ресурсам. Продукт стал значительно "тяжелее". Такая ситуация — следствие ориентации предприятия на количество продукции, а не на экономию издержек.

При централизованном планировании доминировало мышление, связанное с количественными показателями. До сих пор оно сохранилось. Проблемы со сбытом — результат отсутствия способности воспринимать и реагировать на изменения потребностей потребителей. Односторонняя ориентация на производство формировала многие годы производственное мышление, а рыночное и маркетинговое мышление не было востребовано, поэтому предприятия и реагируют на изменения ценового фактора прежде всего снижением объемов производства, а не изменением программы выпуска и переходом на ресурсосберегающие технологии.





Финансовое положение предприятия

При падении доходности предприятия тревогу вызывает его финансовое положение. Его анализом управляющие пока не занимаются, хотя это необходимо для принятия управленческих решений и предупреждения банкротства. Но такую оценку нельзя проводить на основании 1-2 показателей, как принято в нашей практике. Оценивать его нужно на основании структуры имущества и капитала, процессов финансирования и ликвидности предприятия, ибо финансовое положение предприятия — результат принятых в прошлом управленческих решений.

При оценке же качества управления предприятием значение имеют не отдельные показатели, а только их динамика.

В **структуре имущества** (соотношение между основными и оборотными средствами) произошли следующие изменения. В 1994 г. в результате переоценки основных фондов доля основных средств выросла с 11,1% до 82,8%. В 1995 г. — снизилась до 60%. Переоценка основных фондов привела к росту амортизации в 1995 г. При абсолютном росте в 34 раза (!) ее доля в себестоимости продукции выросла с 2,3% до 11,2% — почти в 5 раз *(диаграмма 2)*.

Обычно рост амортизации служит для управляющего сигналом к более интенсивному использованию мощностей и увеличению сбыта с целью распределения этих затрат на большее число продуктов или услуг для возможного снижения себестоимости. Но фактически выпуск продукции сократился за этот период в 2 раза, что привело к пустым затратам. Практически такие изменения означают свертывание производственных активов предприятия. Об этом говорит и *инвестиционный коэффициент* (отношение чистого прироста основных средств к амортизации основных средств) — в 1995 г. по сравнению с 1994 г. он снизился с 1,4 до 0,25. (Это не исключает и обновления основных средств, но оно идет медленнее, чем их износ и выбытие). В свою очередь, это отразилось и на падении производительности.

Что касается структуры оборотных средств, то здесь наблюдалась тенденция более быстрого роста готовой продукции в запасах (в 6,6 раза), чем всех запасов (в 4,4 раза). Такие изменения указывают на ухудшение положения со сбытом продукции. Таким образом, структура имущества к концу 1995 г. по сравнению с его началом изменилась к худшему, слабая загрузка мощностей неблагоприятно сказалась на структуре издержек (постоянных), неэффективное использование ресурсов не позволило противостоять росту цен на них, что в конечном итоге и привело к росту всех затрат.

Финансовую устойчивость предприятия определяет также способ формирования структуры заемных и собственных средств (капитала), используемых для финансирования активов. Доля собственных средств снизилась с 93% до 78%, что сузило возможности внутреннего финансирования и привело к возрастанию потребности в заемных средствах.

В структуре заемного капитала почти исчезла доля долгосрочного и увеличилась доля краткосрочного капитала, что увеличило риск финансового неравновесия предприятия. Причем ситуация обострилась снижением доли краткосрочных кредитов и возрастанием доли краткосрочных обязательств, особенно перед поставщиками. Одна из причин недостатка платежных средств — несвоевременное поступление платежей за продукцию (они поступали почти в 3 раза медленнее, чем в 1994 г.).

Таким образом, в 1995 г. по сравнению с 1994 г. наблюдалась тенденция к усилению напряжения в платежеспособности, хотя финансовое положение предприятия (если судить по доле собственного капитала) пока остается устойчивым. Но эта устойчивость, скорее всего, объясняется принадлежностью предприятия к машиностроительной отрасли и его большой инерционностью. Такое положение дел — также и результат централизованных решений собственника (правительства), поскольку предприятие у него арендует часть основных фондов. Следовательно, принимая решение о переоценке фондов, собственник, с одной стороны, пытается поддержать финансовое положение предприятия, а с другой — способствует инфляции издержек и усилению неплатежеспособности предприятий. А поскольку компетенция управленческих решений на уровне предприятия всегда ограничивалась выполнением плана, а в области снабжения — распределением сырья и регулированием заработной платы, эта ограниченность проявилась в ограниченной компетенции управляющих в решении вопросов финансирования и управления платежами. Раньше не платить по долгам было выгодно (это породило у многих предприятий отсутствие платежной дисциплины). Сегодня свое выживание они связывают с возвратом долгов от государства. Возможности высвобождения финансовых средств из основных и оборотных фондов, как, например, обратный лизинг, факторинг и др. не используются. Однако без принятия необходимых мер тенденция к ухудшению финансового положения предприятия будет усиливаться. Тем не менее "коэффициент обеспеченности собственными средствами", введенный НБ в начале 1995 г., остается в пределах норматива (30%). В 1994 г. он составил 48%, а в 1995 г. — 46%. Значит, поддерживание этого показателя не гарантирует финансовой стабильности предприятия, но может дезориентировать управляющих.

Аналогичная ситуация складывается и с нормативным **показателем абсолютной ликвидности** предприятия, который для многих руководителей остается пока абстрактным понятием. Он определяется на основании структуры имущества и капитала предприятия и снизился очень незначительно — с 194% до 185% (или в коэффициентах с 1,94 до 1,85), а такая величина этого показателя сама по себе может считаться вполне приемлемой (в Германии, например, нормативным значением считается 1:1, в США — 2:1). Некритичный подход к этому показателю скрывает опасность неверной оценки: на основании данных баланса можно получить только ограниченную информацию о платежеспособности предприятия, а именно на момент времени составления баланса. Расчетное соотношение 2:1 еще не гарантирует, что оборотное имущество два раза покрывает краткосрочный заемный капитал. А если учесть, что в структуре оборотных средств запасы как самый неликвидный элемент занимают 35%, то соотношение 1,84:1 превращается в реальное соотношение 1,2:1. Такое значение ликвидности уже говорит о высоком риске неплатежей (относительно нормативного). В целом на ухудшение ситуации с ликвидностью оказало влияние относительное уменьшение доли собственного капитала, повышение доли краткосрочных обязательств, а также изменение соотношения приростов оборотных средств (изменение их структуры в сторону увеличения запасов).

Управляет ли руководитель оборотными средствами?

Судя по показателю обеспеченности собственными средствами, казалось бы, управляет. Но так ли это? Посмотрим на проблему с точки зрения работающего капитала предприятия или чистых оборотных активов. Работающий капитал есть разность между оборотными средствами и краткосрочным заемным капиталом и соответствует абсолютному значению показателя абсолютной ликвидности. Для оценки управленческих решений значение имеет не абсолютное значение работающего капитала, а изменение его доли в выручке от реализации (часть оборотных средств, которая возвращается на предприятие вместе с выручкой от реализации). Как изменился этот показатель? Если в I квартале 1995 г. в выручке от реализации содержалось 68% (!) оборотных средств, то в IV квартале — только 25%. За снижением этой доли стоит тенденция к неконтролируемому ухудшению финансового положения предприятия в результате ухудшения сбыта.

Управлять финансами предприятия — значит в первую очередь уметь управлять его оборотными и основными средствами. Однако одних данных баланса недостаточно, чтобы окончательно судить о качестве управления. Более достоверную оценку можно получить на основе анализа движения финансовых средств.

(Продолжение следует).

Галина УВАРОВА, кандидат экономических наук.
Валерий АНТАШОВ, президент Ассоциации лизинговых предприятий РБ.

■

Взгляд из министерства

Кредиторам предлагают стать собственниками

(Окончание. Начало на 37-й странице).

— У нас же теперь, похоже, приватизацию удастся запустить только с помощью референдумов на предприятиях?

— Считаю, что промышленные гиганты, которые вряд ли могут рассчитывать на госинвестиции, надо акционировать не по воле коллектива, а по инициативе органов приватизации. Ведь сегодня трудно убедить коллектив в преимуществах акционирования. Пожалуй, это преимущество единственное: возможность привлечь инвестиции, а работникам предприятия вложить свои чеки. Непонятно, почему трудовой коллектив должен решать, что выгоднее государству. Ведь практика свидетельствует, что опоздание с приватизацией даже на месяц ввиду разбазаривания и неэффективного управления собственностью чревато потерей до 10% стоимости имущества. Поэтому разговаривать с трудовым коллективом надо так: пока вашу инициативу ждут, но закон позволяет проявить ее и государству — однако тогда гарантировать коллективу право на льготную продажу акций будет проблематично.

Надо понимать, что цель акционирования — смена собственника для повышения эффективности управления предприятием. Наше управление занимается созданием АО на базе юридических лиц, чтобы сформировать пакеты акций для продажи, которые передаст департаменту по распоряжению акциями. Продажа акций будет осуществляться только централизованно, Мингосимуществом, а не областными комитетами, как предполагалось раньше. И пусть рынок регулирует создание эффективно работающих предприятий. Однако если мы начнем увязывать приватизацию с решением социальных и бюджетных проблем, у нас ничего не получится.

— Реально ли за полгода акционировать 524 предприятия, которые вошли в перечень на этот год?

— Скорее всего, мы будем работать с теми предприятиями, которые сами инициируют реформирование или которых к этому подталкивают инвесторы. По крайней мере, сегодня мы видим, что только около трети предприятий из перечня действительно намерено акционироваться. Минсельхозпрод, например, настроен категорично — обязать директорский корпус идти на реформы. У них нет иного выхода, да и инвесторы пока в основном говорят о сельхозпереработке. Есть интерес к предприятиям радиоэлектронной промышленности.

Мингосимущество поддерживает индивидуальные подходы к приватизации предприятий, предложенные отраслевыми министерствами. По их инициативе уже подготовлены проекты указов Президента по приватизации "Нафтана", гродненского "Азота", "Коралла", Мозырского солеварочного комбината. Поскольку приоритетной формой в текущем году названа денежная приватизация, то существовавшая норма обязательной продажи половины акций предприятия за чеки и половины — за деньги, скорее всего, не будет обязательной для каждого АО. Мингосимущество вышло на правительство с предложением подготовить список фондоемких предприятий под реализацию ваучерной приватизации.

— Что может помешать реализации этих планов?

— Ничто не должно помешать. Напротив, проблемы возникнут в связи с затягиванием реформ на предприятиях. Поэтому сейчас Мингосимущество инициирует перенести переоценку фондов на следующий год, ибо это ляжет на предприятия таким налоговым бременем, что им будет не до приватизации.

Татьяна МАНЕНОК.

■

Интервью с пионером приватизации

"Сегодня стать владельцем невозможно"

На вопросы корреспондента "БР" отвечает президент открытого акционерного общества "Фандок" Владимир ТАРАНОВ.

— "Фандок" в реестре приватизированных предприятий стоит под номером 2. Владимир Дмитриевич, почему вы торопились уйти из-под опеки государства?

— Меня толкала система: я экономист по образованию, давно изучал рыночную экономику и, сравнивая ее с нашей, недоумевал: почему мы ее ругаем, если она более разумна? И когда у нас появилась возможность работать по-новому, мы пошли на акционирование. Причем никакой аренды — сразу выкупили у государства имущество предприятия — в 1991 году оно стоило несколько десятков миллионов рублей. "Фандоку" первому в стране удалось в процессе приватизации "притянуть" на предприятие зарубежные инвестиции и реализовать таким образом главную цель акционирования — привлечение инвестиций. Иностранный капитал был нужен под развитие, без него мы бы не освоили другие кредитные ресурсы.

Правда, выкупая имущество, мы думали, что будем лучше хозяйствовать и управлять. Но мы снова натолкнулись на колхоз. Пока руководитель находится между молотом и наковальней. Я лишь недавно понял, что переход от социалистической экономики к рыночной должен быть осмыслен людьми.

— Происходит ли эта трансформация в вашем коллективе?

— Мы уже пятый год как "выкупились", но мышление людей меняется очень медленно. Я думал, что это произойдет за 2-3 года, но сегодня могу признаться: ошибался.

Мы пережили много проблем. Я один из директоров, который избирался ежегодно. Так складывалась система, которая проверяла, доверяют ли мне акционеры. Два месяца назад 84% акционеров "Фандока" меня снова поддержали, несмотря на то, что я хотел уйти. Это свидетельство того, что сознание людей трансформируется и они понимают: если мы приводим в порядок здания, меняем технологию, то работаем на завтрашний день, на курсовую стоимость их акций. Если бы быстрее принимались рыночные законы, возможно, сознание менялось бы быстрее.

— Отсутствие реформ в обществе провоцирует процессы реприватизации. Один из примеров — кампания по дискредитации коллективного предприятия "Пинскдрев", якобы связанная с быстрой концентрацией собственности в руках директора.

— Я давно знаю этого руководителя. Он много сил отдал, чтобы поднять "утопающее" предприятие. Неразумно обвинять его в том, что у него большая доля — поставьте на его место кого-то другого, и неизвестно, что будет с "Пинскдревом" завтра.

Знаю, что в Югославии руководителям специально давали возможность через кредит выкупить до 10% акций своего предприятия. Похоже, что у нас охоту отбили даже немногим желающим. Я тоже не хочу выкупать свою долю (у меня доля на предприятии такая же, как у рядового акционера), потому что существующая система не может мне этого позволить. Но зато у меня есть идея — превратить "Фандок" в современное предприятие, способное конкурировать на мировых рынках. Я понимаю, что плохо, когда руководитель не имеет материального стимула, — директор должен иметь долю в имуществе, потому что его управленческие решения связаны с громадным риском для предприятия.

— Сегодня представители власти утверждают, что негосударственный сектор работает хуже государственного.

— Они работают в неравных условиях. Посмотрите: за рубежом вы не найдете ни одного примера, чтобы госсобственность была организована лучше, чем частная. И люди, которые нами управляют, должны понять, что частные предприятия — это часть общей экономики. Ведь Советского Союза уже никогда не будет — я в этом твердо убежден, даже если в России к власти придут трое Зюгановых...

— Вы преобразовывали социалистическое по форме предприятие. Понадобились ли внутренние реформы — в частности, децентрализация управления?

— Я был твердо убежден: на рынке гигантам на одном расчетном счете выжить невозможно. Так можно было жить при советской системе, когда тебе гарантировали сырье и рынки сбыта. Когда этого нет, а производство различно специализировано, то каждый субъект хозяйствования должен своими финансами отвечать за результаты своего хозяйствования.

Предстоял колоссальный период преобразования. Я полностью поменял систему, передал расчетные счета "вниз" структурным подразделениям. Теперь организационная структура "Фандока" построена так, что мы сохранили жесткое управление и управляемость дочерними предприятиями. Управляет собственник — АО, я избран представителем собственника. Иностранцы, владеющие 10% акций, являются членами наблюдательного совета. Своим пакетом они доверили управлять мне.

— Что сегодня мешает движению вперед?

— Поскольку за это время мы, по сути, построили новый "Фандок", то предприятие остро нуждается в оборотных средствах. Можно было пойти на вторую эмиссию, чтобы привлечь капитал. Но мы знаем, что у людей денег нет и никто наши акции покупать не станет. Зарубежный же инвестор сюда больше не придет, потому что наша система не работает на авторитет частного бизнеса. Не пойдет и рисковый капитал — у нас очень высокая степень риска, а инвестициям нужно постоянство. В создании совместных предприятий мы сами не заинтересованы: все, что они обещают, сегодня мы способны делать самостоятельно.

Татьяна МАНЕНОК.

■

Акции банкротов никто не купит

Мнение банкира

Нынешнее законодательство позволяет банкам — кредиторам государственных предприятий стать учредителями создаваемых на их основе АО. Воспользуются ли этим "подарком" банки? Свой взгляд на проблему изложил консультант генерального директора Белпромстройбанка Вячеслав ГАЛКИН.

— Банки будут решать этот вопрос, исходя из того, насколько могут быть ликвидны акции такого АО, какие суммы потребуются на его оздоровление, будет ли в руках банка контрольный пакет. Однако пока банки неохотно идут на участие в акционировании. Доходность в финансовом секторе не только в республике, но и за границей сегодня несравнимо выше, чем в промышленности. Что может предложить банку предприятие? 2% рентабельности в год на капитал? Если государство собирается решать проблемы своих предприятий через привлечение банковского капитала в процессе акционирования, хорошо бы задуматься вот над чем. Весь банковский капитал республики — 226 млн. USD, а для модернизации, например, только одного Мозырского НПЗ требуется 350 млн. USD.

Кроме того, предприятие задолжало деньги, а рассчитываться собирается фондами. Банкам не нужны фонды, ликвидность которых заведомо низка. Реалии таковы, что предприятие, имеющее балансовую стоимость в миллиард рублей и задолженность в полмиллиарда, принесет в результате его ликвидации и рыночной продажи убыток кредитору порядка трехсот миллионов.

Нам не нужны консервы, которые производит предприятие, и в общем-то не нужна его недвижимость. Можно ли назвать большой победой банка присвоение в счет долгов административного здания Минского часового завода? Банку нужны деньги. Поэтому прибыльные акции нас будут интересовать всегда.

Нельзя расценивать приватизацию как панацею. Главная ее цель, особенно ваучерной, — теперь уже можно сказать открыто — максимально быстрая смена собственника, что вовремя успела сделать Россия. Чтобы директора не давили на Президента, не выпрашивали кредиты на зарплату, а Президент мог сказать: все это — ваше, владейте и распоряжайтесь. Приватизация ликвидирует социальных иждивенцев и возрождает чувство личной ответственности, возрождает буржуазию. Не надо бояться этого слова, поверьте, национальная буржуазия куда лучше иностранной.

— Что делать с убыточными предприятиями?

— Банкротство и еще раз банкротство, продажа собственности и расчет с банками деньгами. Однако собственники наших должников (большинство из них — госпредприятия) по-прежнему практикуют денежную эмиссию для выплаты зарплаты. Но долго так продолжаться не может. Понятно, что банкротство вызовет волну безработицы. Ее придется решать путем экономической поддержки предпринимателей, ориентированных на производство.

**Записала
Аэлита СЮЛЬЖИНА.**

■

Поведение на рынке ценных бумаг

Не надо бояться профессионалов

Большинство руководителей акционерных обществ, преобразованных в процессе приватизации из госпредприятий, пока не строят планов по поддержке вторичного рынка своих акций. Очевидно, что в процессе передела собственности для администрации важнее закрепить свое влияние на контрольный пакет акций, поэтому мало кто задумывается о перспективе развития рынка ценных бумаг самого АО.

Отношение к формированию вторичного рынка акций своего АО у руководителей очень настороженное. Все боятся, что ликвидность акций спровоцирует захват контрольного пакета. Поэтому большинство директоров не хотят поручать профессиональным фирмам ведение реестра акционеров своего предприятия. Свой отказ они мотивируют тем, что в этом случае увеличивается вероятность скупки контрольного пакета сторонними инвесторами и создаются предпосылки утечки информации. Попробуем привести контраргументы.

Прежде всего, ведение реестра на предприятии не гарантирует скупки акций сторонними инвесторами. Лицо, ответственное за ведение реестра акционеров, обязано произвести в нем изменения, если владельцы акций предъявляют правильно оформленные документы. Любые попытки помешать таким сделкам незаконны.

Специализированная фирма, если ей будет отдано ведение реестра, также обязана зарегистрировать эти сделки. Но руководителей пугает, что они об этом не узнают. В этом случае в договоре о ведении реестра можно записать, что фирма обязана в оговоренные сроки давать руководству отчет о состоянии реестра. Руководство предприятия может поручить фирме не только ведение реестра акционеров, но и формирование ликвидного вторичного рынка своих акций.

Ликвидность ценных бумаг достигается путем обьявления котировки акций предприятия — то есть цены покупки и продажи, по которым любой желающий может купить у фирмы или продать ей акции. Для стороннего инвестора скупка пакета у котирующей фирмы обойдется слишком дорого. С другой стороны, мелкие держатели не будут продавать ему акции по более низкой цене, зная, что в другом месте их можно продать дороже.

Руководство предприятия должно понимать, что иметь контрольный пакет — хорошо, но для развития нужны средства. Административная экономика умирает, а вместе с ней и льготные кредиты. Вторичная эмиссия или выпуск облигаций — хорошая возможность привлечь инвестиции. Однако, чтобы разместить эти ценные бумаги, надо заинтересовать инвесторов. На что в первую очередь обратит внимание инвестор, если получит предложение купить акции или облигации нового выпуска?

Во-первых, легко ли эти акции можно опять продать (то есть насколько они ликвидны). Во-вторых, на размер дивиденда, выплачиваемого по акциям. Если сегодня не платить дивидендов, ничего не предпринимать для увеличения ликвидности акций, как убедить инвесторов покупать ценные бумаги последующих эмиссий этого эмитента?

Только серьезный подход самого АО к формированию ликвидного рынка ценных бумаг может оказать предприятию поддержку в процессе быстрого привлечения денежных средств через выпуск новых акций, а также даст возможность получить кредит в банке под залог своих акций. Кстати, котировка акций — это лучшая реклама предприятия и его продукции.

**Владимир БАРАНОВ,
ИКК "Системное бизнес-консультирование".**

■

Взгляд из министерства

"Благо — даже простая коммерциализация"

Разговор с заместителем начальника управления реформирования госсобственности Министерства промышленности Людмилой БЕЛОУСОВОЙ начался с обсуждения проблем ПО "Горизонт".

— "Горизонт" на сегодня — мертвое предприятие, и только реструктуризация может дать ему шанс на выживание. Но реструктуризация и санация стоят больших денег. Как известно, 80 млрд. рублей "Горизонту" обещал Президент и 60 млн. USD должен выделить Нацбанк в виде кредита. Предполагается, что деньги пойдут на санацию объединения.

"Горизонт" уже начал реструктуризацию — вынесение всей сферы, которая не связана непосредственно с технологическим процессом, за рамки объединения в виде дочерних предприятий. Я не согласна, что одновременно надо закрыть все созданные вокруг "Горизонта" малые предприятия, которые производят комплектующие. Малый бизнес должен развиваться, иначе это предприятие опять станет монополистом (недавно оно исключено из реестра монополистов). Не считаю выходом из ситуации и повышение таможенных пошлин на импортные телевизоры. Выйти на открытый рынок "Горизонт" может единственным путем — свести до минимума производственные издержки. А этого можно достичь путем реструктуризации, но не путем создания абсолютных протекционистских условий для его работы.

— Однако "Горизонт" акционируется по специальному решению Президента. А что же даст старт реформам на остальных предприятиях? Может быть, недавнее постановление Кабинета министров, определившее, наконец, порядок формирования уставных фондов акционерных обществ?

— В этом документе есть удачная строка о том, что уставные фонды формируются по балансу на 1 января 1996 г. — то есть не надо бояться переоценки, которая могла бы повлечь повышение стоимости фондов в 15 раз. Инвесторы, готовые вкладывать деньги в процессе акционирования, появились, однако они претендуют на солидный пакет. Например, проявлен интерес к Мозырскому кабельному заводу. Но на предприятии есть корпус, который законсервирован, хотя при акционировании его стоимость придется включить в уставный фонд. Если предприятие оценено, к примеру, в 80 млрд. рублей, то представьте, сколько средств надо вложить, чтобы иметь 25% плюс 1 акцию.

Ведь даже исходя из последней переоценки на 1 января 1995 года стоимость фондов огромная. И инвестор справедливо недоумевает: почему я должен вкладывать капитал сначала для того, чтобы купить предприятие и выкинуть оттуда весь хлам, а затем дополнительно — чтобы разместить там новое оборудование и новые технологии? Поэтому, если есть люди, которые хотят иметь контрольный пакет, надо пойти им навстречу. В таких случаях нужен индивидуальный подход к оценке имущества.

— Удастся ли в оставшиеся полгода реформировать МАЗ, тракторный завод и другие гиганты, которые попали в перечень для приватизации в этом году?

— Буквально на днях в министерстве побывали зарубежные эксперты, которые заявили: ни один западный инвестор не хочет иметь дело с белорусскими госпредприятиями. Вот почему с целью скорейшего привлечения инвестиций на наши жизнеспособные предприятия необходимо форсировать акционирование. Да на нынешнем этапе для них благо даже простая коммерциализация — преобразование в АО со стопроцентным государственным капиталом: может хоть после этого инвестор обратит на них внимание.

Хорошо, что нынешняя программа приватизации делает ставку на привлечение капиталов, в том числе и банковских, через конвертацию долгов предприятий в акции. Какой выигрыш сразу: предприятие остается без долгов и получает внешнего управляющего. Однако, как оказалось, Нацбанк не разработал соответствующий механизм такого канала инвестиций. Согласно существующему положению, предприятие обязано сначала вернуть кредит банку, а уже после этого банк решает, войти ли ему в долю в процессе акционирования.

— Эксперты скептически относятся к возможности ускорить темпы акционирования, ибо во главу поставлено желание трудового коллектива.

— Объяснить рабочему, для чего нужно акционирование, если он вовремя не получает заработную плату, очень непросто. Недаром пресса сообщила, что на часовом заводе в связи с невыплатой зарплаты коллектив предложил национализировать предприятие. Кстати, МАЗ и МТЗ включены в перечень для приватизации в текущем году не по собственному желанию — по решению Кабинета министров. На мой взгляд, замахиваться на этих "монстров" нужно было или указом Президента, или специальным постановлением правительства — в течение суток по балансу преобразовать их в АО. Приватизировать по желанию трудового коллектива возможно небольшие предприятия, промышленные гиганты с их нынешней экономикой — думаю, не удастся.

— А кто будет убеждать рабочих в необходимости акционирования, если при переделе собственности директорат уравняли в правах с уборщицей?

— Убеждать будет руководитель, видящий экономическую перспективу. Однако большинство директоров сегодня боится за свое место — сегодня у них контракт с министерством, а завтра его придется заключать с правлением АО. Многие знают: есть государственные фонды, и что бы директора ни попросили — им все равно дадут. Привыкли ходить и просить. Теперь же все они боятся попасть не в струю. Да и новые директора не скрывают: пока их предприятия были государственными, отношение власти к ним было куда теплее.

Это одна из самых больших ошибок программы приватизации — игнорирование интересов директората. Если не в собственность, то в управление акции директору необходимо дать. В России эти процессы пошли вперед, правда, теперь у нас говорят, что пошли плохо. На мой взгляд, нельзя ждать — надо делать реформы и одновременно совершенствовать их механизм. Опоздание чревато потерей промышленного потенциала.

Однако если инициатива придавливается сверху, то что бы ни делало Мингосимущество, какие бы документы не разрабатывало — процесс не пойдет. Кстати, вся нормативная база по приватизации была наработана уже в прошлом году, почему же мы ее получили только сейчас? Однако, дай Бог, теперь уже начнем работать. Министерство рекомендует руководителям навести порядок в финансовом хозяйстве и приступать к акционированию. Одновременно должна вестись организационная, технологическая и финансовая реструктуризация предприятий.

Записала Татьяна МАНЕНОК.

■

Акционирование МАЗа

Коллектив потребовал референдума

Вопрос об изменении формы собственности на Минском автозаводе начали обсуждать еще в 1991 году. В этом году МАЗ попал в перечень предприятий, подлежащих акционированию.

Заводчане впервые узнали об этом в середине мая, накануне конференции по заключению коллективного договора, в повестку которого был включен вопрос о предполагаемом акционировании завода. Большинство делегатов предложили снять этот вопрос с повестки дня: мол, акционирование автомобильных заводов в России ни к чему хорошему не привело. Однако администрация постаралась обратить внимание коллектива на выгоды от акционирования.

Прежде всего, должна быть проведена реальная оценка стоимости завода. В этой связи предполагается отделить от основного производственного капитала социальную сферу и передать ее на баланс муниципальных органов. Затем проводится разделение общей оцененной стоимости предприятия на акции, которые представляют реальный капитал, — таким образом имущество предприятия может быть включено в реальный финансовый оборот и появится возможность для привлечения инвестиций.

Администрация надеется, что путем передачи или продажи государством части акций завода потенциальным или традиционным покупателям, а также правительствам и предприятиям других республик СНГ будет создана основа для сбыта продукции МАЗа. По ее мнению, акционирование даст возможность трудовому коллективу получить за чеки "Имущество" и на бескомпенсационной основе до 20% акций. Директорат также считает, что государство обязано таким образом компенсировать стоимость имущества непромышленной сферы, которое отойдет муниципальным властям.

Конференция обязала администрацию провести подготовительную работу по преобразованию МАЗа в ОАО. А окончательное решение примет заводской референдум, который состоится ориентировочно в сентябре.

Сергей ГУРИНОВИЧ.

■

Статистика

Обобщенные сведения о разгосударствлении и приватизации объектов республиканской собственности за 1995 год

Название области, города	Стоимость основных фондов на 1.01.1995 г., млн. руб.	Разгосударствлено и приватизировано					
		Численность объектов, единиц	Стоимость основных фондов на 1.01.1995 г., млн. руб.	То же в % к стоимости основных фондов			
				Всего	в том числе по способам разгосударствления и приватизации		
					акционирование	выкуп имущества	аукционы и конкурсы
Брестская	8.402.551,0	9	343.448,90	4,087	4,087	—	—
Витебская	9.136.815,0	5	43.768,89	0,479	0,479	—	—
Гомельская	15.897.422,0	—	—	—	—	—	—
Гродненская	5.978.223,0	5	79.969,70	1,338	1,338	—	—
Могилевская	8.972.576,0	2	6.333,26	0,071	0,069	0,002	—
Минская	16.312.110,0	21	263.059,69	1,612	1,612	—	—
г. Минск	17.596.878,0	11	94.493,89	0,537	0,537	—	—
Всего по республике	82.296.575,0	53	831.074,33	1,009	1,009	—	—

■

АПК

Задохнувшиеся от свободы

АКЦИОНЕРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬХОЗПЕРЕРАБОТКИ ГОМЕЛЬЩИНЫ НА ПОРОГЕ БАНКРОТСТВА

Одно из таких предприятий — бывший флагман молокопереработки Гомельщины, ныне АО "Молочные продукты". Объем производства продукции в минувшем году составил 62,8% к уровню 1994 года, дебиторская задолженность — 10,4 млрд. рублей, кредиторская — 26,6 млрд., задолженность по ссудам банка — 0,4 млрд. рублей.

Надеясь на государственную помощь, генеральный директор АО в конце минувшего года обратился в облисполком и облсельхозпрод с просьбой о признании финансовой несостоятельности предприятия, но получил резонный ответ, что такое решение может принять только хозяйственный суд.

В начале нынешнего года облисполком создал комиссию по изучению ситуации на предприятии и выводу его из кризиса. Убедившись в критическом финансовом состоянии АО, комиссия предложила "классическое" решение: оказать безвозмездную помощь из резервного фонда на сумму 10-12 млрд. рублей, а также решить вопрос о приостановлении взимания пени поставщиками сырья. Выводы комиссии, однако, остались без результатов.

Комментируя сложившуюся ситуацию, заместитель председателя комитета Гомельоблимущества Владимир Василевский сказал, что уже в 1994 году фиксированные цены на продукцию и рост цен на сырье и энергоносители поставили на грань финансового краха многих переработчиков сельхозпродукции. Однако вместо обещанной финансовой дотации на покрытие издержек государственного регулирования цен они получили разрешение Минсельхозпрода списывать затраты на убытки.

Жесткие ценовые тиски, в которых оказались переработчики, вынудили многих пойти на акционирование в надежде получить экономическую свободу. Первыми на Гомельщине рискнули "глотнуть свободы" 6 предприятий ПО "Гомельмясомолпром". Однако в Минсельхозпроде и в ПО "Гомельмясомолпром" вскоре задумались: если АО все вопросы станут решать самостоятельно, кто же будет содержать их? И снова, как прежде, на эти предприятия посыпались директивы — фондовые извещения, фиксированные цены, порядок взаиморасчетов, а также опять был установлен процент отчислений на содержание "надстройки".

Столь очевидные нарушения статуса АО, считает В. Василевский, связаны с Указом Президента № 51 от 6 февраля 1996 г. "О мерах по дальнейшему развитию сельскохозяйственного производства", который обязал местные органы власти заключать контракты с руководителями негосударственных предприятий. В итоге у директора оказалось по контракту в каждой руке — один с предприятием АО, другой — с исполкомом. Негативную роль сыграло и Постановление Кабинета министров от 5 декабря 1994 года "О либерализации розничных цен на продовольственные товары". Оно декларировало прекращение госрегулирования цен и одновременно обязывало министерства и исполкомы не допустить необоснованного роста цен. Получается, что госрегулирования цен как бы нет, и в то же время оно есть — на местном уровне.

В итоге — ценовая чехарда, противоречивые указания, многочисленные проверяющие, которые начали с соблюдения фондовой дисциплины АО, строго пресекая все попытки акционеров самостоятельно распорядиться своей продукцией. Поэтому итоги работы "пионеров" приватизации АПК выглядят удручающе: АО "Октябрьский завод сухого обезжиренного молока" — объемы производства к уровню прошлого года — 67,1%, кредиторская задолженность — 2,7 млрд. рулей; АО "Петриковские молочные продукты" — соответственно 56% и 1,4 млрд. рублей; АО "Житковичский молочный завод" — 73,1% и 1,5 млрд. рублей; АО "Буда-Кошелевские сыры" — 75,5% и 7,8 млрд. рублей; АО "Гомельский мясокомбинат" — 98,4% и 10,9 млрд. рублей.

Поскольку директор "повязан" двумя контрактами, теперь неясно, кто и каким образом будет управлять акционерными предприятиями. Может быть, поставщики сырья, колхозы и совхозы? Вряд ли. Согласно методике акционирования предприятий АПК, навязанной Минсельхозпродом, 50% акций предприятия обмениваются за чеки "Имущество" среди населения, 40% фактически безвозмездно распределяются среди поставщиков сырья (колхозов и совхозов, которых от 50 до 100 и более в одном АО) и 10% отдается трудовому коллективу с предусмотренной законом скидкой 20% от номинальной стоимости акций.

В Минсельхозпроде, видимо, считают, что таким образом можно бороться с монополизмом переработчиков. По мнению В. Василевского, сложившаяся ситуация ведет к запланированному развалу отрасли. Но если банкротами станут акционерные общества, то за это спроса с чиновника нет — сами виноваты. Однако В. Василевский не исключает другого, более тонкого расчета. Колхозы акций не выкупят — у них нет денег, четверть населения не воспользовалась чеками "Имущество". Получается, что основная масса акций останется у государства, а если Кабинет министров обещает их отдать в управление, то кому они достанутся? Минсельхозпроду, который снова будет при деле, ни за что не отвечая.

Владимир ЛИФЛЯНДЧИК.

■

Реструктуризация

Цель: выжить, чтобы быть проданным

Власть упустила время для эффективной приватизации. Может быть упущено время и для реструктурирования предприятий. Сегодня необходимо не так уж много: добрая воля государства, квалифицированный менеджмент и создание для него перспективы стать собственником.

Еще в 1992-1993 гг. приватизация несла в себе глубокую мотивацию и имела макроэкономический смысл. От нее ждали (пусть и необоснованно) чуда. Приватизация была началом процесса формирования собственника. Достаточно взглянуть на предприятия, стоявшие в авангарде приватизационных процессов — "Мілавіца", "Амкодор", Минский часовой завод "Луч" и др. Их экономическое положение хоть и оставляет желать лучшего, но предпочтительнее множества предприятий промышленности.

Предприятия, приватизировавшиеся в 1994 г., пожалуй, уже опоздали. Они не успели сформировать собственника, их акции появились во вторичном обращении только недавно. Они попали в иную экономическую ситуацию: "застывший" курс доллара, возрастающие издержки производства, снижение экспортной заинтересованности, "обнуление" оборотных средств, задолженности по заработной плате, бремя долгов, неликвидность продукции.

И наконец, предприятиям, начинающим приватизационный процесс сегодня, приватизация не нужна — в том смысле, что эффект от нее ничтожен. Основные двигатели приватизации сегодня — управленческое звено, которое в перспективе (через 2-4 года) надеется стать сособственником предприятия, способным влиять на его деятельность. Существуют и иллюзии о снижении усиливающегося государственного давления через изменение механизма управления предприятием.

Сегодня почти у всех предприятий должна быть (и возможна) только одна стратегия — стратегия выживания (сохраниться — закрепиться — сделать предприятие доходным). Сделать предприятие конкурентоспособным может спасительный процесс, называемый реструктуризацией, которая способна поднять многие предприятия со дна, поддержать на плаву и, может быть, научить плавать.

Реструктурирование как процедура поддержания жизнеспособности — это действия по преодолению различий между характеристиками текущей деятельности предприятий и характеристиками, делающими их конкурентоспособными на международном уровне. Реструктурирование подразумевает движение ресурсов (капитала, труда и т. д.) и изменения в номенклатуре продукции, в производственных мощностях, технологии и т. д. Оно включает реструктурирование как активов, так и обязательств.

Реструктуризация — процесс сложный и многоплановый. Она подразумевает оздоровление всех сторон деятельности предприятия. Приватизация в зависимости от специфики предприятия может как начинать, так и заканчивать реструктуризацию. Очевидно, что юридическая трансформация и организационное реструктурирование (то есть те процессы, которые идут у нас сейчас) — начало процесса, но не сама приватизация. О приватизации в полноценном экономическом смысле можно говорить лишь тогда, когда появятся "продаваемость" предприятий и заинтересованный крупный собственник с мотивацией, достаточной для того чтобы обеспечить разработку плана и осуществление долгосрочной реструктуризации.

Наиболее распространенный подход в странах Центральной и Восточной Европы: до приватизации — пассивное (или краткосрочное) реструктурирование (финансовая реорганизация долговых обязательств и собственного капитала, в том числе акционирование); реорганизация состава активов; избавление от стратегически неперспективных подразделений и активов; оргструктурные изменения; реструктурирование баланса; сокращение избыточной рабочей силы; наведение порядка с менеджментом. После приватизации — активное (или долгосрочное) реструктурирование (принятие стратегических решений о структуре производства, о новых продуктах и о развитии рынков, об инвестициях, о налаживании процессов и систем производства и распределения продукции, о темпах роста и расширении бизнеса).

В силу того, что в нашей экономике отсутствует концентрация прав собственности и нет даже стимулов к появлению собственника, не имеет смысла уповать на долгосрочное реструктурирование. Для выживаемости предприятия и начала процесса становления собственника надо осуществить процедуру краткосрочного реструктурирования.

Реструктурирование целесообразно прежде всего для придания жизнеспособности тем предприятиям, которые еще не скоро привлекут к себе внимание частных собственников с необходимыми ресурсами, но характеризуются хорошей выживаемостью и потенциальной прибыльностью в долгосрочной перспективе. Дело в том, что в нынешнем своем экономическом состоянии большинство предприятий не нужны новому собственнику. Даже крепкие в финансовом отношении инвесторы не собираются погашать долги приватизируемых предприятий, тем более — приобретать такие, у которых величина долгов соизмерима со стоимостью активов. Сделать предприятия привлекательными для нового собственника — вот цель реструктуризации на данном этапе.

Предприятиям для проведения реструктурирования прежде всего необходимы: стабилизационное финансирование (небольшие суммы долгосрочного инвестиционного капитала для обеспечения интегрированного подхода к общим проблемам предприятия, для диагностики и для высокорисковых инвестиций на подготовительном этапе); продвинутый менеджмент (навыки эффективного управления, интеллектуальный капитал) и, главное, добрая воля нынешних хозяев-распорядителей, благоприятная государственная политика.

Путь реструктурирования — путь известный, апробированный странами Центральной и Восточной Европы. От власти требуется одно — найти в себе мужество стать на этот путь.

Александр КУЦЕВ, генеральный директор ИКК "Системное бизнес-консультирование".

■

В странах СНГ

Молдавия

Кишинев начинает второй этап

Примерно 90% молдаван стали владельцами акций молдавских предприятий в результате завершившейся массовой приватизации. На втором этапе, где особое значение будет иметь концентрация капитала в руках инвесторов, усилится роль фондового рынка.

В 1996 году правительство страны рассчитывает получить от приватизации доход в сумме 100 млн. молдавских лей (1 USD равен 4,45 MDL) и тем самым компенсировать населению потери от инфляции. Но в особых случаях, когда инвестор дает надежные гарантии, предприятия будут продаваться и по символической цене в 1 MDL.

Первые результаты молдавской приватизации уже достаточно очевидны и позволяют правительству надеяться, что после глубокого спада уже в текущем году будет достигнут 7-процентный рост производства ВВП. В прошлом году, например, спад производства на плохо управляемых госпредприятиях составил 6%, в агросекторе, напротив, рост составил 4%. В 1996 году доля частного сектора должна возрасти на 60% (в 1994 году она составляла 37%, а данные за прошлый год еще не обнародованы), а в сельском хозяйстве — до 90%.

И это при том, что приватизация в Молдавии начиналась достаточно вяло. Хотя первый проект закона о приватизации был внесен на рассмотрение в парламент в 1991 году, но только в марте 1993 года была принята программа приватизации, согласно которой до конца 1994 года приватизации подлежали 1,5 тысячи предприятий. Однако лишь в середине 1994 года началась реальная ваучерная приватизация, которая позволила к апрелю 1995 года приватизировать только 657 госпредприятий, из них 323 крупных и средних. По этой причине парламент продлил сроки приватизации до конца 1996 года и включил в списки 1.440 новых предприятий, которые после реструктуризации образовали 3.182 фирмы. В количественном отношении заявленные к приватизации предприятия составили около 2/3 всего госимущества. На 1 января 1996 года 2.278 этих предприятий приватизировано, а 2.231 из них приватизированы частично или полностью за ваучеры. В собственности государства, таким образом, осталось около 100 предприятий.

На втором этапе приватизации, который завершится к концу текущего года, приватизации подлежат предприятия, разбитые на четыре группы: 800 предприятий первого списка, которые приватизируются только за ваучеры (аграрный сектор, здравоохранение, транспорт и торговля); 185 предприятий второго списка (рестораны, кафе, гостиницы и АЗС), приватизировать которые можно только за деньги; для предприятий третьего списка (около 400 фирм) предусмотрена денежно-ваучерная приватизация, соотношение между которыми будет определяться подлежащей продаже долей государства (от 0 до 60%); четвертый список включает в себя 105 объектов незавершенного строительства. При любом способе приватизации трудовые коллективы имеют право приобретать до 20% акций по минимальным ценам. Из числа уже приватизированных предприятий только 17,3% действуют в промышленности, 11,9% — в сельском хозяйстве, 12,8% — в здравоохранении, 12,6% — на транспорте и в строительстве, оставшиеся 45,4% функционируют в торговле и в сфере услуг.

В ходе приватизации усиливается значение фондовой биржи, открытой в Кишиневе в июне 1995 года, на которой уже продано 11 предприятий. Главным элементом биржи является сильная комиссия по ценным бумагам, которая строит свою деятельность по западным правовым нормам. Свободный доступ к торгам имеют западные инвесторы. Набирает вес переориентация уже приватизированных предприятий на вторичный выпуск акций, так называемая постприватизация.

В настоящее время крупнейшая аудиторская фирма Price Waterhouse проводит обучение менеджеров 730 приватизированных предприятий, Всемирный банк работает с 10 фирмами, которые должны быть реструктурированы с помощью словенских экспертов "Приватизационного агентства для Центральной и Восточной Европы".

По материалам Handelsblatt подготовил Константин СКУРАТОВИЧ.

■

Казахстан

Крупные предприятия — в управление фирмам

В Казахстане полностью завершена массовая приватизация. В ходе ее на 22 аукционах за приватизационные купоны и на продажу были выставлены акции 2.000 предприятий. Погашение купонов при этом составило 66-68% (в России — 44%).

В рамках приватизации АПК из 2.120 совхозов, других сельхозпредприятий, предусмотренных программой приватизации, было продано 1.962 (93% всех объектов АПК).

Органами Госкомимущества проделана заметная работа и по формированию класса собственников. В частные руки перешло около 60% уставных фондов приватизируемых предприятий (без учета малой приватизации). Одна треть приватизированного капитала была продана за купоны, одна треть — за деньги и столько же находится в руках работников приватизируемых и приватизированных предприятий. На 43% предприятий, подлежащих приватизации, в частные руки перешло свыше 50% голосующих акций, в том числе на 29% предприятий — 80 и более процентов акций.

Казахстан интенсивно ищет пути оздоровления базовых отраслей. Одним из них стала передача промышленных гигантов в контрактное управление отечественным и иностранным фирмам. С декабря 1994 года заключено 42 контракта, из них действует 30. Несостоявшиеся договоренности объясняются тем, что некоторые предприятия были отданы в управление на бесконкурсной основе. При передаче предприятий в управление крупным фирмам ставилась цель не только получить сиюминутные валютные поступления, но и активизировать инвестиционную политику. Инвесторов привлекает возможность получить преимущественное право при выкупе части пакета акций предприятий.

Основная цель третьего этапа приватизации и реструктуризации госсобственности на 1996-1998 гг. — достижение и закрепление преобладания частного сектора в экономике путем завершения в основном процесса приватизации. Стержнем его станет реализация секторных программ. По отношению к особо важным для экономики секторам (нефтяная и газовая промышленность, энергетика, транспорт и связь, черная и цветная металлургия) будут проводиться диагностические и аналитические работы, которые послужат основой для формирования оптимальной структуры собственности. Приватизация в энергетическом комплексе будет проводиться на основании программы, утвержденной специальным решением правительства. В каждой области из состава региональных энергосистем будут выделены госпредприятия на базе электросетей, которые в последующем будут приватизированы. Отдельные электро- и тепловые станции, а также предприятия теплосетей также могут приватизироваться после выделения их на основе разделительных балансов. Находящиеся на балансе энергосистем объекты соцкультбыта будут переданы местным органам.

Отраслевой программой нефтегазового и нефтехимического комплекса будут предусмотрены подходы к реструктуризации и приватизации предприятий и организаций, обеспечивающих исследовательско-разведочные и проектные работы, добычу нефти и газа, переработку, а также трубопроводную транспортировку, реализацию потребителям нефти, газа и продуктов их переработки. По проекту программы в течение 1996-1998 годов намечается реорганизация национальных, холдинговых и иных госкомпаний.

Приватизация объектов нефтегазового и нефтехимического комплексов будет производиться по индивидуальным проектам, в том числе путем объявления международного тендера. Действующие трубопроводы остаются в госсобственности, но госпакеты АО, созданных на базе нефтеперерабатывающих предприятий, будут приватизированы на тендерной основе.

Основным подходом к приватизации предприятий металлургического комплекса будет подготовка и реализация индивидуальных проектов. В качестве предприватизационной меры по отношению к объектам основного производства будет шире применяться передача госпакетов акций АО в доверительное управление на тендерной основе. Что касается транспортно-коммуникационного комплекса, то основным параметром здесь станет сохранение республиканской собственности на крупные объекты инфраструктуры.

Материал предоставлен посольством Казахстана в Беларуси.

■

Итоги массовой приватизации в Казахстане с учетом объектов, приватизация которых началась на I этапе



Итоги массовой приватизации в Казахстане по объектам, приватизация которых началась на II этапе



Плацдарм для инвестиций по нашу сторону границы

Создавая в 1991 году первый проект свободной экономической зоны (СЭЗ) "Брест", его авторы пытались уйти от этого термина, недолюбливая его криминальный оттенок, и называли свое детище территорией свободного предпринимательства. Однако международная традиция взяла свое.

Четыре года предприниматели ожидали конкретных шагов по созданию зоны. После указа Президента мертвая точка преодолена, форсированными темпами разрабатываются документы. А. Лукашенко лично контролирует вопрос и во всеуслышание заявляет перед западными бизнесменами, что СЭЗ будет функционировать. По мнению наблюдателей, в основе этого лежит необходимость формирования нетрадиционного облика нашей республики на Западе, ибо на сегодняшний день у европейского предпринимателя сложилось достаточно негативное мнение о реформах в Беларуси. Наличие политической воли, которая обеспечивает это продвижение, должно продемонстрировать готовность страны к интеграции в мировую экономику и создать плацдарм для иностранных инвестиций по нашу сторону границы.

Когда зона начнет действовать?

26 апреля нынешнего года был опубликован Указ Президента РБ "О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь". По словам главы администрации СЭЗ "Брест" Николая Кривецкого, на сегодняшний день он является основным "правовым коридором" зоны. Дальнейшее юридическое и организационное движение также определено указом: была создана рабочая группа, которая подготовила проекты двух основных документов — "Положения о СЭЗ в районе г. Бреста" и "Положения об администрации СЭЗ "Брест".

На днях эти проекты были поданы для рассмотрения и утверждения в Кабинет министров РБ. Поскольку в указе Президента были оговорены четкие сроки прохождения этих документов (два месяца), то в ближайшее время можно ожидать их вступления в силу.

В проекте положения срок существования зоны определяется цифрой 50 лет. Под СЭЗ отводятся два участка земель в Брестском районе общей площадью 6.134 гектара. Один участок на землях колхоза "Пограничник" неподалеку от пограничного перехода Козловичи, второй — в районе Брестского аэропорта. Однако выделение этих земель пока определено только решением Брестского облисполкома, а по указу Президента границы СЭЗ устанавливаются Кабинетом министров. Так что окончательно территория зоны определится вместе с подписанием положений о СЭЗ.

Деятельность СЭЗ "Брест" не будет ограничиваться узким перечнем разрешенных видов деятельности: по проекту положения, она является комплексной зоной, которая соединяет в себе функции экспортной, производственной, свободной таможенной, туристическо-рекреационной, страховой и банковской зон.

Кто может стать резидентом СЭЗ

В зоне будет соблюдаться принцип полного равноправия всех субъектов хозяйствования, будь то белорусские или иностранные юридические и физические лица, которые создают предприятия, филиалы и представительства на территории СЭЗ. И на отечественных, и на иностранных инвесторов в равной мере распространяются все налоговые льготы, льготы по таможенным пошлинам и т. д. В пояснение этого положения Николай Кривецкий добавил, что договор с будущим резидентом будет заключаться на конкурсной основе: если поступит, к примеру, пять предложений по созданию на землях колхоза "Пограничник" предприятия по переработке мясной продукции, то будет предпочтен самый оптимальный вариант. Минимальный размер инвестиций — 50 тыс. USD, которые будут привлечены путем долевого участия в СП, создания собственных предприятий, приобретения имущества, акций, долгосрочной аренды земель и т. д.

Решение о регистрации резидента будет принимать администрация СЭЗ в 30-дневный срок после подачи заявления, представления устава, учредительных документов, аудиторского заключения за последний год (для отечественных инвесторов) или выписки из торгового реестра (для СП и ИП).

Льготы для участников

Если для рядовых работников предусматриваются 20-процентное увеличение минимальной зарплаты и сохранение всех социальных гарантий РБ, то для предприятий список льгот значительно шире.

Речь идет об освобождении от уплаты таможенной пошлины на товары и иное имущество, экспортируемые на территорию СЭЗ и экспортируемые с этой территории за границу. Планка налога на прибыль установлена на уровне 15%, при этом не учитывается прибыль, которая фактически вкладывается в производство, подготовку кадров, социальные и экологические нужды Беларуси. Предусматривается двукратное снижение НДС — он не должен превышать 10%.

Освобождение на пятилетний срок от налога на прибыль коснется предприятий с долей иностранного капитала свыше 30%, которые получают свою выручку только за счет реализации продукции или услуг собственного производства. Такое же пятилетнее освобождение ждет предприятия, чья доля экспорта превышает 70%, и в следующие пять лет их налог на прибыль должен выплачиваться в половинном объеме. Эти же льготы распространяются на инвесторов-миллионеров (от 1 млн. USD). Нет транзитного налога на грузы, следующие через РБ и предназначенные для СЭЗ, нет НДС на импортные товары, если они реализуются внутри СЭЗ.

Однако пока речь идет о проекте "Положения о СЭЗ". В какой мере перечень льгот будет утвержден Кабинетом министров — жизненно важный вопрос для конкурентоспособности зоны, подчеркнул в интервью Н. Кривецкий, ведь подобных СЭЗ уже немало в России, Польше, на Украине.

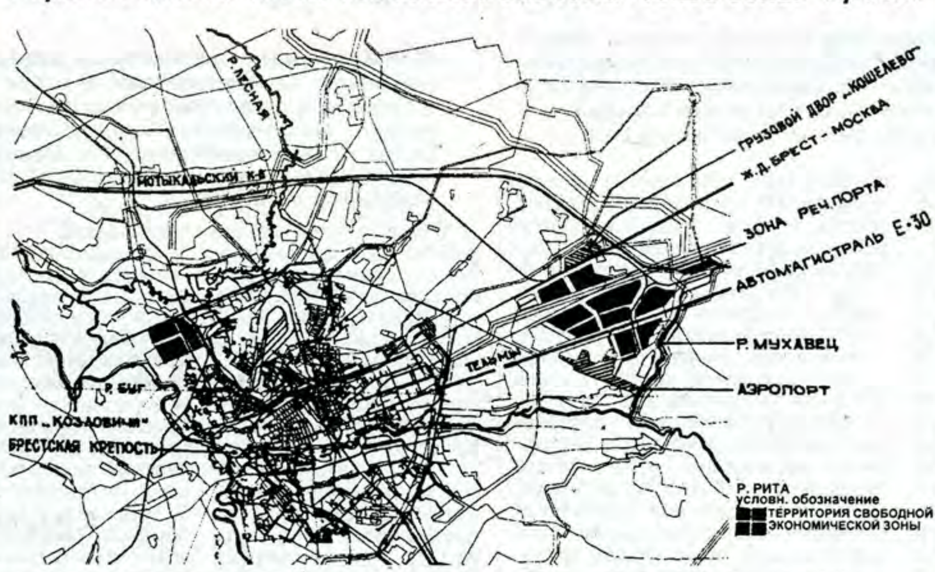
Кто проявляет интерес к СЭЗ?

Помимо общего ответа — "все", конкретную информацию дала поездка в Ганновер, рассказывает Н. Кривецкий, где с 22 по 27 апреля проходила международная ярмарка и куда прибыла правительственная делегация РБ во главе с Президентом. На ярмарке для СЭЗ "Брест" было бесплатно выделено место для информационных стендов. После выступления А. Лукашенко и членов правительственной делегации к четырем планшетам, рассказывающим о Брестской СЭЗ, потянулось немалое число бизнесменов из Германии, США, Англии, Франции, Испании и Греции.

57 бесед показали, что наибольшую заинтересованность проявляют немцы, что потенциальных инвесторов более всего беспокоит правовая база СЭЗ, что многие фирмы готовы взять на себя поиск партнеров, подготовку специалистов, разработку или экспертизу проектов. Другие фирмы нуждаются в партнерах с белорусской стороны для создания СП, готовы развернуть посредством зоны поставку и производство энергосберегающих технологий, перерабатывать и поставлять в Германию сельхозпродукцию высокого качества, заниматься планированием и строительством заводов для СЭЗ. Всемирно известная авиакомпания "Люфтганза" готова прибыть в Брест уже в начале июля для проведения конкретных переговоров о создании в зоне предприятия, если белорусское правительство успешно решит организационные вопросы по СЭЗ "Брест" к этому сроку.

Правовая база как необходимое условие

Привлекая иностранных инвесторов, убежден профессор, член рабочей группы по



Перспективная схема свободной экономической зоны "Брест"

разработке основных направлений развития СЭЗ "Брест" Александр Рубахов, необходимо ориентироваться в первую очередь на среднего бизнесмена, готового вложить, скажем, сто или пятьсот тысяч марок в нашу экономику. Если для гигантского концерна рискованное вложение миллиона долларов на перспективу освоения новых рынков ни в каком случае не приведет к финансовому краху, то единственный миллион среднего предпринимателя может быть подвергнут деловому риску, но не политическому. Поэтому после утверждения Кабинетом министров положения о СЭЗ "Брест" остро встанет вопрос о принятии Верховным Советом полновесного "Закона о СЭЗ".

Утечка капитала — обратный ход

По некоторым данным, до 70% частных капиталов были вывезены из Беларуси в последние годы за границу. В связи с этим Александр Рубахов полагает, что соединение в Брестской СЭЗ функций производственной и банковской зон, наличие правовых гарантий неприкосновенности капитала, возможность открытия в банках СЭЗ валютных и рублевых счетов любым юридическим и физическим лицам (как это следует из проекта положения о СЭЗ), свобода перемещения средств внутри зоны и за рубеж для резидентов — все это должно создать благоприятные условия остановки утечки отечественного капитала и даже запустить процесс в обратную сторону.

Культивация будущего

Привлечение капиталов, производство конкурентоспособной продукции на экспорт — наряду с этими задачами перед СЭЗ стоит не менее важная: внедрение не вчерашних, а самых современных западных технологий и соответствующей организации производства, создание своего рода опытно-образцового хозяйства зоны — экологичного, эффективного, цивилизованного во всем своем комплексе.

Таким образом, СЭЗ, по сути, должна стать учебно-методической базой европейского бизнеса в Беларуси. Однако прежде встает проблема "обучения учителей". Многие предложения западных фирм на Ганноверской ярмарке касались подготовки и переподготовки административных работников и менеджеров для СЭЗ. Свое поле деятельности видит в этом вопросе Академия парламентаризма и предпринимательства, готовя проведение ряда бесплатных лекций и семинаров для руководителей.

Стартовые возможности

На первом этапе существования, пока не развернулось промышленное производство, основным видом деятельности СЭЗ в районе погранперехода Козловичи должны стать услуги по досмотру, затамаживанию, конвоированию и т. п. автотранспорта. Здесь надежды связываются со строительством крупнейшего на территории СНГ терминала на базе ГАП-1, способного пропускать в сутки по 1.000 машин в каждую сторону. Эти работы ведутся под контролем вице-премьера Леонида Синицына, и терминал должен вступить в строй уже в сентябре. Помимо того, на территорию СЭЗ попадают крупные базы (такие, как "Союзвнештранс", "Обувьторг", "Мебельторг", "Сельхозтехника"), способные предоставлять широкий спектр складских услуг. На базе колхоза "Пограничник", считает Николай Кривецкий, возможно развертывание предприятий по переработке сельхозпродукции на экспорт. Безусловно, приграничная часть зоны, обладая более развитой инфраструктурой и коммуникациями, оказывается в более выгодном тактическом положении, тогда как большие площади зоны в районе аэропорта требуют "стратегических" капиталовложений.

При всем комплексе проблем появившаяся "отдушина" в экономике Беларуси вызывает пусть не энтузиазм, но активный интерес всех деловых кругов. Показателен тот факт, что в условиях, когда еще почти ничего нет, кроме самого магического слова "СЭЗ", склонные к дальновидности предприниматели готовы превентивно тратить деньги и прилагать усилия, чтобы оказаться подготовленными к новым условиям и возможностям. К примеру, одна из фирм оптовой торговли создает у себя компьютерную систему складского учета с удаленными рабочими местами, рассчитывая на высокую рентабельность современных технологий в условиях СЭЗ.

"Центральная" проблема

Вопросы материального воплощения экономической идеи СЭЗ, внедрения зоны в исторически сложившиеся структуры города и Брестского региона комментирует руководитель группы генплана института "Брестгражданпроект", руководитель персональной творческой студии Алексей АНДРЕЮК.

По его словам, работы по проектированию СЭЗ упираются сегодня в парадоксальную и в то же время совершенно закономерную ситуацию, когда администрации и координационному совету необходимы цельная концепция, комплексное видение зоны как архитектурно-производственной системы. Однако на сегодняшний день никому не известно, какие заявки и какие инвестиции поступят в СЭЗ в ближайшем будущем и тем более в перспективе, поэтому администрация зоны не в состоянии предоставить архитекторам никакого конкретного технического задания. Неизвестны и объемы государственных вложений в подготовку зоны к работе. Если в 1991 году планировался вариант, подобный китайскому, когда фирмам-инвесторам предлагались под строительство площади, подготовленные "под ноль" и только указывались на плане узлы подключения ко всем коммуникациям, то в наших условиях рассчитывать на готовность государства к таким масштабным инвестициям было бы наивно. И все-таки универсальная модульная система участков имеет свои неоспоримые достоинства.

Овладеть ситуацией, активно и грамотно управлять процессом создания и роста СЭЗ — задача трудновыполнимая, но совершенно необходимая.

700 лет естественный центр Бреста находился на слиянии рек Мухавец и Буг, куда сходились все дороги (из Высокого, Каменца, Москвы, Киева, Варшавы). Однако в 1836 году прямо в центре города была заложена крепость, а мирное население переместилось в Кобринский и Волынский форштадты. Центр переместился в район Свято-Семеновской церкви и торговых рядов (ныне ЦУМ), позднее он ушел к нынешней площади Ленина (костел, банк, парк). После 1945 года центр "поплыл" вдоль улицы Московской (ЦУМ, Дом печати, ЦМТ, БрПИ, ДК профсоюзов).

Закладываемая СЭЗ способна вызвать смещение центра деловой активности к одной или обеим своим частям. А строительство инфраструктуры с польской стороны будет закольцовывать активные зоны вокруг Брестской крепости, объективно притягивая центр современного интегрированного Бреста к его естественному истоку. Видение этой проблемы — сохранение исторических памятников и ландшафта, вписание в него современных структур — должно исключить случайности в закономерном процессе.

Создание промышленно-показательной СЭЗ требует локального размещения всех объектов внутри зоны. В то же время часть фирм-резидентов наверняка будет заинтересована в размещении офисов в центре города (пример тому — сверхперегруженный центр той же Москвы). А логика развития города как целого требует, чтобы его организм рос достаточно пропорционально. Не исключено, что зона постепенно придет к принципу дискретного размещения, ее планировочная привязка к городу сконцентрирует производственные и управленческие части в загородной территории, офисы и представительства будут тяготеть к административно-деловому центру, а жилые дома расположатся отдельно.

Транспортный узел

На участке СЭЗ в районе аэропорта объективно существует потенциальная возможность сведения воедино четырех транспортных магистралей.

1. Аэропорт, к которому проявила серьезный интерес "Люфтганза", где взлетно-посадочная полоса отвечает европейским требованиям и может принимать "Боинги".

2. Автомагистраль Брест — Москва (Е-30).

3. В Кошелево уже реализуется программа строительства железнодорожного грузового двора, куда "уходит" перевалка с Бреста-Восточного. По одной из версий генплана Бреста, возможна переброска магистрали Киевского направления с Бреста-Полесского на отводную ветку в районе Кошелево.

4. Расширение Мотыкальского канала, соединяющего Буг и Мухавец по Северному речному обводу создает возможность размещения в районе Бульковского моста речного порта. Ведь существует европейская программа, которая планирует соединить нас от Днепро-Бугского канала через Буг и Вислу с Балтикой. Речные перевозки грузов баржами — бесконкурентно дешевый вид транспорта. Подобный магистральный узел всех видов транспорта на территории СЭЗ "Брест" теоретически открыл бы нам Европу.

Материал подготовил Александр МИКРЮКОВ, г. Брест.

Как уберечься от промышленных пиратов

Патентоведение

ВЫХОДЯ НА МИРОВОЙ РЫНОК, НЕЛЬЗЯ ЭКОНОМИТЬ НА РЕГИСТРАЦИИ ТОРГОВЫХ ЗНАКОВ ИЛИ ФИРМЕННЫХ НАЗВАНИЙ

При установлении торговых контактов с Западом производители из постсоветских государств нередко сталкиваются с проблемой защиты своих товаров или услуг товарным знаком.

Если производитель решился твердо ступить на тот или иной новый рынок, то часть капитала ему придется использовать на создание своей фирмы или филиала. При выборе наименования для новорожденной компании необходимо поднапрячь фантазию.

Многие фирменные наименования остро нуждаются в защите законом, то бишь в регистрации. Стоит только упомянуть судебную тяжбу российского банка Инкомбанк с риэлтерской фирмой "Инком", спор между банками "Платинум" и "Платина". Несмотря на подобные коллизии, многие одноименные фирмы и организации сосуществуют без остро осязаемых конфликтов. К примеру, в Москве наиболее часто употребляются в наименованиях предприятий следующие слова:

"Сервис"	3.591
"Центр"	1.944
"Ко"	1.545
"Плюс"	1.502
"Дом"	969
"Инвест"	954
"Альфа"	772
"Виктория"	680
"Надежда"	666
"Компани"	624
"Бизнес"	602
"Омега"	576
"Дельта"	545
"Экспресс"	543
"92"	531
"Восток"	470
"Трейд"	466
"Торговый"	461
"Союз"	461
"Москва"	456

И все же серьезный предприниматель не должен идти на риск, который может в будущем обернуться для него ощутимыми убытками, если не будет зарегистрированного законом права на использование выбранного наименования. При этом необходимо знать, что фирменное наименование, в составе которого отсутствует гласный звук, можно зарегистрировать не во всех странах.

Получив права на пользование товарным знаком, можно их продать. Осуществить это достаточно легко. Но если вы новичок в дремучих юридических джунглях, воспользуйтесь услугами специалистов по охране промышленной собственности.

Следует отметить, что в постсоциалистических странах перечень заявляемых товаров или услуг должен находиться в соответствии с международным классификатором (МКТУ). В отличие от этого, в странах Западного полушария товары приводятся в такой форме, в какой их принято называть, то есть классификатор является только ориентировочным подспорьем, но отнюдь не обязывает к дословному заимствованию формулировок.

Ярким примером служит, например, игрушка "йо-йо" (подвязанный на резинке мяч, который эластично откидывается рукой к земле и после удара вновь возвращается), которую нельзя приводить в перечнях заявок, подаваемых в патентные ведомства стран СНГ. А вот в Германии и ряде других европейских стран такая формулировка вполне допустима.

Подав заявку на регистрацию товарного знака в своей стране, можно осуществить то же самое и за границей. Это более актуально, если работа предпринимателя ориентирована на экспортную деятельность. Здесь есть несколько вариантов действий:

1. В соответствии с Мадридским соглашением, а оно подписано 46 государствами, заявитель имеет право в течение 6 месяцев подать заявку и сохранить приоритет своей отечественной заявки в следующих странах:

Албания, Алжир, Армения, Австрия, Азербайджан, Беларусь, Бельгия, Босния и Герцеговина, Болгария, Китай, Хорватия, Куба, Чехия, КНДР, Египет, Франция, Германия, Венгрия, Италия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Либерия, Лихтенштейн, Люксембург, Монако, Монголия, Марокко, Нидерланды, Польша, Португалия, Республика Молдова, Румыния, Российская Федерация, Сан-Марино, Словакия, Словения, Испания, Судан, Швейцария, Таджикистан, бывшая Республика Югославии Македония, Украина, Узбекистан, Вьетнам, Югославия.

2. Если Республика Беларусь подпишет в будущем протокол к Мадридскому соглашению, тогда подачу заявки можно будет дополнительно осуществить в следующих странах:

Китай, Дания, Великобритания, Куба, Швеция, Испания, Германия.

3. Последнее нововведение — это соглашение о действии товарного знака в Европейском Сообществе. Защита знака будет распространяться на следующие страны:

Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Швеция, Соединенное Королевство Великобритания и Северная Ирландия.

Чем обширнее зона защиты знака, тем больше средств придется вам потратить. Но будем помнить, что скупой платит дважды. Если знак или фирменное наименование не зарегистрированы, им могут злоупотребить другие. Поучительна история с немецкой фирмой Warsteiner. Руководители компании упустили из виду защиту своих прав за границей и стали беспечно вывозить на остров Тенерифе (Испания) свой товар, дабы утолять жажду немецких туристов. Но местные власти вдруг обвинили представителей фирмы, что они отпускают в продажу незаконный товар. На реализацию популярного пива наложили запрет. Дело в том, что один ловкий малый подал в Испании заявку на имя Warsteiner и получил все вытекающие отсюда права. В результате любой, кто желал пользоваться этим знаком, должен был приобретать у него лицензию или выкупать права. Ушлый владелец этого знака может теперь диктовать свои условия.

Скупость вышла фирме Warsteiner боком — хотели сэкономить на грошах, а теперь придется выплачивать сотни и сотни тысяч марок.

В деловой жизни подобные случаи происходили и с фирмами более весомыми. Так, крупный автомобильный колосс Mersedes-Benz AG прозевал защитить свои интересы в отношении выпускаемой серии шикарных легковых автомобилей E-Klasse. Первоначально Mercedes-Benz AG обратился в Патентное ведомство ФРГ за справкой относительно возможной регистрации этого знака. После того как ему было сказано без обиняков, что шансов на регистрацию знака E-Klasse мало, заявку решили не подавать.

А некий г-н Шеле без долгих раздумий подал заявку на регистрацию знака Classe-E, что является французским переводом обозначения E-Klasse, и получил в Германии защиту на заявленный знак. Узнав об этом, фирма Mersedes-Benz AG потратила уже около 200 тыс. DM с тем чтобы приобрести права на свой знак, но пока без всякого успеха. Смекалистый же г-н Шеле защитил от своего имени не только знак E-Klasse, но и Ecotee — знак фирмы General Motors, всем известное обозначение PIZZA BURGER и XXL — наименование товаров фирмы Alfred Ritter GmbH. Все названные фирмы должны теперь платить г-ну Шеле большие деньги за право пользования его знаками.

Это свидетельствует о том, что даже всемирно известные фирмы не всегда проявляют достаточную предпринимательскую дальновидность, забывая об охране своих первоочередных прав.

Достоверно известно, что в Москве один патентный поверенный зарегистрировал на свое имя множество известных товарных знаков и фирменных наименований. Можно представить, какие последствия это может повлечь, если через год какая-нибудь фирма решит продемонстрировать в России свои товары. Ее вдруг вежливо попросят сначала купить лицензию на свой товарный знак. Фирме просто ничего не останется, как выплатить сногсшибательную цену.

На рынке ЕС подобная практика невозможна: если товар защищен товарным знаком, то он может беспрепятственно обращаться на всем общеевропейском рынке.

Недавно финансовый департамент Мюнхена сообщил, что вследствие промышленного пиратства в Германии ежегодно сокращается 70 тыс. рабочих мест, а ущерб составляет сотни миллионов марок. С февраля 1995 г. органы власти конфисковали только в одном Мюнхене товаров на общую стоимость 300 тыс. DM, в том числе 16.250 пар джинсов, подделанных по фасону марок Diesel и Levis. 90% контрабанды — это текстильные изделия.

По данным немецкой текстильно-промышленной фирмы Windsurfing Chiemsee, на каждый миллион их реализованной оригинальной продукции приходится 11 миллионов подделок, которые выбрасываются на рынок без зазрения совести. Спортивные свитера, действительно изготовленные фирмой Windsurfing Chiemsee, стоят в пределах 160-250 DM, а подделки — всего лишь 30 DM.

Только за 1995 г. более 60 предприятий подали заявления на конфискацию фальсифицированных товаров. Как же копируют товарные знаки? Просто меняют одну букву в слове: например, из PUMA вдруг выходит PUMO, что, на первый взгляд, не очень-то бросается в глаза. Adidas превращается в Adibas и т. д.

Таким образом, если белорусский предприниматель закупит товар не у владельца товарного знака, а у так называемых промышленных пиратов, фальсифицирующих известные марки, дело может кончиться судебным разбирательством и конфискацией фальсифицированной продукции. В Беларуси владельцы товарных знаков все чаще и чаще преследуют нарушителей прав, чем, безусловно, заставляют себя уважать.

Д-р Александр фон ФЮНЕР, патентный поверенный (специально для "БР").

Д-р Александр фон Фюнер (dr. Alexander v. FUNER) является одним из основателей конторы патентных поверенных FUNER EBBINGHAUS FINCK (Munchen, tel. (089) 45 92 20, fax. (089) 48 20 58), основанной в 1964 году. Основная патентная специализация: химия, микробиология, товарные знаки, полезные образцы, дизайн, передача прав на основе лицензий и другие услуги.

■

Основные нормативно-правовые документы для менеджеров

В досье руководителя

КРАТКИЙ АННОТИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ

Законы и постановления Верховного Совета РБ

● Закон РБ № 183-XIII от 26.03.1996 г. "О внесении изменений и дополнений в Закон РБ "О налоге на недвижимость". Уточнен состав плательщиков данного налога (юридические и физические лица), ставки налога, другие вопросы.

● Закон РБ № 184-XIII "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь "О налоге на добавленную стоимость".

● Постановление ВС РБ № 14-XIII "О ставках акцизов". Вводится с 1 апреля 1996 года.

● Закон РБ от 19.04.1996 г. "О внесении изменений и дополнений в Закон РБ "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций". Введен в действие с 1.04.1996 г.

Указы и распоряжения Президента Республики Беларусь

● № 139 от 9.04.1996 г. "О преобразовании закрытого акционерного общества "Межбанковская валютная биржа".

● № 141 от 12.04.1996 г. "О правовом консультационном совете при Президенте Республики Беларусь". Утверждено Положение о правовом консультационном совете и состав указанного совета при Президенте РБ.

● № 142 от 12.04.1996 г. "О внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 8 февраля 1995 года № 52". В целях защиты интересов белорусских товаропроизводителей в абзаце третьем п. 1 Указа Президента РБ от 8.02.1995 г. № 52 "Об установлении порядка регулирования экспортно-импортных и валютных операций и о повышении ответственности за нарушение законодательства в области внешнеэкономической деятельности" число "60" заменить числом "120". Указ вступил в силу с 12.04.1996 г.

● № 150 от 17.04.1996 г. "О совершенствовании управления железнодорожным транспортом и дорожным хозяйством Республики Беларусь".

● № 157 от 2.05.1996 г. "О мерах по упорядочению банковской и иной финансовой деятельности". До принятия Банковского кодекса и др. законов РБ, регулирующих деятельность банков и небанковских финансовых организаций, и приведения в соответствие с ними актов законодательства на территории РБ запрещается деятельность небанковских финансовых организаций без соответствующих лицензий или без согласия Нацбанка. Определены меры по реализации указа.

● № 168 от 8.05.1996 г. "О компенсации вкладов населения".

Установлено, что с 1 мая 1996 г.:
- право на компенсацию вкладов в АСБ "Беларусбанк" предоставляется ветеранам войны, перечисленным в ст. 2 Закона РБ от 17.04.1992 г. "О ветеранах";
- компенсация производится путем увеличения остатка средств на счетах по состоянию на 1.01.1992 г. в 1.000 раз.
Определены меры по выполнению указа.

Постановления Кабинета министров РБ

● № 116 от 19.02.1996 г. "Перечень территорий (населенных пунктов и других объектов), относящихся к зонам радиоактивного загрязнения".

● № 166 от 11.03.1996 г. "О создании в республике совместного белорусско-американского предприятия по производству автомобилей марки "Форд". Одобрены предложения по созданию указанного СП, даны соответствующие поручения министерствам и ведомствам. Определены налоговые льготы и иные меры по поддержке данного проекта.

● № 187 от 14.03.1996 г. "Об изменении порядка продажи и покупки иностранной валюты".

Установлено с 20.03.1996 г., что:
- не подлежит обязательной продаже иностранная валюта, направленная в течение 60 дней со дня ее поступления на приобретение технологического оборудования, используемого для собственного производства, а также на погашение кредитов, полученных на приобретение техоборудования, сырья, материалов, комплектующих изделий и энергоносителей, используемых для собственного производства, и уплату процентов за пользование этими кредитами;
- юридические лица и предприниматели без образования юридического лица освобождаются от сбора в размере 10% от суммы валютных средств, приобретенных на МВБ, при покупке валюты или обмене одного вида СКВ (российских рублей) на другой вид СКВ (российских рублей) для приобретения технологического оборудования, гербицидов и ядохимикатов, а также погашения полученных на эти цели кредитов и уплаты процентов за пользование ими.

● № 189 от 18.03.1996 г. "О государственной экспертизе условий труда в Республике Беларусь". Утверждено соответствующее положение.

● № 209 от 25.03.1996 г. "О переработке и реализации черных, цветных, редких и редкоземельных металлов, их лома и отходов, поступивших в собственность государства в связи с нарушением законодательства Республики Беларусь".

● № 211 "О программе занятости Республики Беларусь на 1996 год".

● № 212 от 26.03.1996 г. "О внесении изменений в состав Валютно-кредитной комиссии Кабинета министров Республики Беларусь".

● № 214 от 27.03.1996 г. "Об основных положениях прогнозов территориального развития городов Республики Беларусь".

● № 215 от 27.03.1996 г. "О внесении изменений в Постановление Совета Министров РБ от 29 ноября 1991 г. № 455. Предусмотрено в расчете стоимости объектов (строек) предусматривать 0,15% от стоимости СМР на осуществление государственного строительного надзора.

● № 221 от 26.03.1996 г. "О премиях Кабинета министров Республики Беларусь в области дизайна".

● № 222 от 28.03.1996 г. "Об организации работы по обеспечению тракторами, сельскохозяйственными машинами и оборудованием субъектов хозяйствования Республики Беларусь".

● № 225 от 29.03.1996 г. "О внесении дополнений в Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 июля 1993 года № 428". Во исполнение Указа Президента РБ от 2.02.1996 г. № 45 внесены дополнения в Постановление правительства РБ от 2.07.1993 г. № 428 "Об упорядочении торговли водкой и другими спиртными напитками в Республике Беларусь".

● № 226 от 29.03.1996 г. "О внесении изменений в положение о дисциплине работников железнодорожного транспорта Республики Беларусь".

● № 230 от 1.04.1996 г. "О размерах полевого довольствия и надбавок взамен суточных за подвижной и разъездной характер работ, производство работ вахтовым методом, постоянную работу в пути".

● № 232 от 2.04.1996 г. "О внесении изменений и дополнений в Постановление Кабинета министров Республики Беларусь от 12 июня 1995 года № 296 "О мерах по обеспечению эффективного использования имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь".

● № 233 от 2.04.1996 г. "Положение о белорусской части Белорусско-германского совета экономического сотрудничества".

● № 234 от 3.04.1996 г. "Вопросы Фонда социальной защиты населения Министерства социальной защиты". Утверждено правление указанного фонда.

● № 239 от 4.04.1996 г. "Об организации централизованных государственных закупок сырья для производства спирта".

● № 240 от 4.04.1996 г. "О введении в действие Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Республики Беларусь".

● № 243 от 5.04.1996 г. "О признании документов об ученых степенях и ученых званиях в Республике Беларусь".

● № 244 от 5.04.1996 г. "О порядке консервации предприятий и производственных мощностей при их длительной остановке или неполной загрузке". Утверждено соответствующее положение, регламентирующее данный процесс.

● № 245 от 5.04.1996 г. "Об освобождении юридических лиц и предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, от уплаты сбора при покупке валюты". Постановление действует при закупке минеральных удобрений, апатитового концентрата и серы для производства фосфорных удобрений, а также при погашении полученных на эти цели кредитов и уплаты процентов за пользование ими. Действует с 3 апреля 1996 г.

● № 246 от 9.04.1996 г. "О внесении изменений в Постановление Кабинета министров Республики Беларусь от 19.02.1996 г. № 116".

● № 247 от 9.04.1996 г. "Об увеличении денежной компенсации расходов на бензин и транспортное обслуживание инвалидов".

С полными текстами указанных выше и других нормативно-правовых документов можно ознакомиться в Республиканском центре правовой информации Минюста Республики Беларусь. Тел.: (0172) 239-873, факс: (0172) 267-279.

Материал подготовлен юридическим советом БНПА. Контактный телефон: (0172) 277-377.

■

Минск — Брюссель: Страсти по текстилю

Торговля текстильными изделиями является одним из наиболее узких мест в мировом товарообмене. Защищая интересы собственных экспортеров, государства основных производителей текстиля в Западной Европе, Северной Америке и на Дальнем Востоке в течение ряда десятилетий проводили протекционистскую политику, создавая многочисленные тарифные и нетарифные барьеры для проникновения на их территорию продукции иностранного производства.

Одна из основных заслуг Уругвайского раунда состоит в том, что в результате почти восьмилетних переговоров правила ГАТТ были распространены на торговлю текстильными изделиями. Государства — члены ГАТТ-ВТО приняли на себя обязательства по снижению ставок таможенных пошлин на импорт текстиля, отменен ряд соглашений, устанавливающих количественные ограничения (квоты), ликвидацию других нетарифных барьеров.

Однако в связи с чувствительностью "текстильного вопроса" эти процессы будут происходить постепенно, в течение определенного переходного периода. Например, количественные ограничения (квоты) могут применяться еще до 2004 года.

Брюссельский костюм "жал в плечах"

Процесс либерализации торговли текстилем имеет важное значение для Беларуси. Доля текстиля и текстильных изделий в структуре экспорта Беларуси составила в 1993 и 1994 годах 12,8% и 18,8% соответственно. Повышение степени открытости зарубежных рынков позволит наращивать наш экспортный потенциал.

В результате серии переговоров и консультаций 1 апреля 1993 года в Брюсселе было парафировано Соглашение между Республикой Беларусь и Европейским экономическим сообществом о торговле текстильными изделиями. Заключенное на период с 1 января 1993 года по 31 декабря 1995 года, оно определяло механизм взаимной торговли текстилем, а также содержало положения, регламентирующие вопросы административного сотрудничества между компетентными органами Беларуси и ЕС. В соответствии с этим документом, на каждый год (с 1992 г. по 1995 г.) были установлены квоты на импорт белорусских текстильных изделий в ЕС.

Несмотря на первоначальный успех, первый же год торговли текстилем по Соглашению показал, что "пошитый в Брюсселе костюм" несколько "узковат" для Республики Беларусь. Из 34 категорий квотируемых текстильных изделий обозначилась группа примерно из десяти категорий, с экспортом которых в Европейский Союз возникли наибольшие трудности. К этой группе относятся прежде всего:

- категория 5 — куртки, свитеры, джемперы трикотажные;
- категория 12 — чулочно-носочные изделия;
- категория 15 — верхняя одежда женская;
- категория 21 — куртки;
- категория 29 — костюмы и комплекты женские;
- категория 117 — ткани льняные;
- категория 118 — белье постельное, столовое, туалетное, кухонное из льна.

Практически исчерпав за первое полугодие годовую квоту по 7 категориям текстильных изделий, в июле 1994 года РБ применила предусмотренные Соглашением так называемые "гибкие допуски обычного порядка" (ГДОП). Осуществив перенос части квот из менее важных категорий текстильных изделий в более важные (для этого использовались невыбранные объемы 1993 г. и менее "чувствительные" категории 1994 г.), республика получила увеличение квот по восьми категориям на 10-12% и по двум категориям — на 5%. Это позволило продолжить наш экспорт, но ненадолго.

В сентябре 1994 года в Европейскую Комиссию было направлено новое обращение с просьбой предоставить Республике Беларусь возможность применить "гибкие допуски исключительного порядка" (ГДИП).

Разница между гибкими допусками обычного и исключительного порядка заключается в том, что ГДОП имеют верхний предел (для категорий текстильных изделий, входящих в группу I, — 13%, входящих в группы II-IV — 13,5%), и для их применения требуется лишь информировать об этом Европейскую Комиссию. ГДИП же не имеют верхнего предела, однако для того, чтобы их применить, необходимо добиться соответствующего решения ЕК. Такое решение принимается на заседаниях Европейской Комиссии по согласованию со всеми государствами — членами Европейского Союза.

Счет пока в нашу пользу

Оценивая итоги торговли текстильными изделиями в 1993-1995 гг. с двенадцатью, а с 1 января 1995 года с пятнадцатью государствами — членами Европейского Союза, можно отметить, что в целом они положительны для Республики Беларусь. В течение всего периода наблюдалась устойчивая тенденция роста экспорта белорусского текстиля на европейский рынок при сохранении значительного положительного сальдо торговли. К примеру, по данным Евростата (Европейский статистический офис), экспорт текстильных изделий из Беларуси в ЕС составил около 150 млн. USD, импорт из ЕС — примерно 65 млн. USD (+ 85 млн. USD).

Всего на европейский рынок поставляли свою продукцию около 40 предприятий и фирм Беларуси. Выполнение только европейской экспортной программы обеспечило занятость, по крайней мере, 20 тыс. работающих в текстильной отрасли нашей страны. Основные экспортеры: СП "Сопотекс", Барановичское ХБО, Витебский КИМ, ИП "Королина", "Полесье" (Пинск), "Алеся" (Минск), АО "Элиз" (Дзержинск), Брестский чулочно-носочный комбинат, СП "Джимил" (Минск), "Элема" (Минск), Оршанский льнокомбинат, ПКФ "Славянка" (Бобруйск).

Нельзя не упомянуть еще об одной важной форме экономического сотрудничества между текстильными предприятиями Беларуси и ЕС — так называемой "внешней переработке текстильной продукции" (Outward Processing Traffic — OPT). Работая на давальческом сырье, поставляемом фирмами-партнерами из европейских государств, белорусские предприятия изготавливают одежду, которая затем, уже с торговой маркой зарубежных фирм, возвращается на реализацию в ЕС либо поступает на рынки третьих стран, включая государства СНГ.

За спиной конкурентов — миллиарды

Уже весной 1995 года стороны приступили к консультациям с целью подготовки нового двустороннего документа, который бы регулировал взаимную торговлю текстилем в последующие годы. Переговоры завершились парафированием документа в форме обменных писем по пролонгации Соглашения между Европейским Сообществом и Республикой Беларусь о торговле текстильными изделиями на 1996-1999 гг.

Несмотря на сохранение количественных ограничений (квот) на импорт текстильных изделий из РБ в ЕС, размеры этих квот таковы, что они практически уже не имеют сдерживающего, ограничительного характера для экспорта белорусского текстиля в ЕС.

По предварительным оценкам белорусских экспертов, только для выполнения "европейской" экспортной программы в ближайшие годы потребуется использование значительной части производственных мощностей текстильной отрасли нашей страны с привлечением 80 тысяч рабочих (из общего количества 150 тысяч). В этой связи вопрос об экспорте текстиля в ЕС приобретает совершенно иную окраску.

Текстильная промышленность остается одним из основных промышленных секторов ЕС, включающим в себя 120 тыс. предприятий, на которых работает 2,3 млн. человек (8% всего трудоспособного населения ЕС). В 1994 году товарооборот в этой отрасли составил 170 млн. ECU, в нее было сделано капиталовложений на сумму 5,6 млрд. ECU.

В течение десяти последних лет развитие европейской текстильной промышленности характеризовалось относительно низким ежегодным приростом потребления (текстиль — +2,2%, одежда — -0,3%) и довольно высоким ежегодным приростом импорта (текстиль — +5,4%, одежда — +6,4%). Благодаря увеличению экспорта текстиля (+3,2% в год) производство его сократилось незначительно (-0,6% в год). В то же время увеличение экспорта одежды (+2% в год) не было достаточным, чтобы предотвратить значительное сокращение ее производства (-2,2% в год).

Соответственно за десять лет количество рабочих мест в текстильной промышленности Европейского Союза сократилось на 850 тысяч, из них на 600 тыс. — только за последние пять лет.

Эксперты ЕС полагают, что дальнейшее развитие текстильной промышленности ЕС будет зависеть от влияния различных внутренних факторов — развития потребительского рынка, стоимости рабочей силы и энергоресурсов, монетарной политики, новых технологий, а также от системы международных двусторонних и многосторонних преференциальных соглашений, включая ГАТТ-ВТО.

Дальнейшая либерализация мировой торговли текстилем и, следовательно, повышение степеней открытости зарубежных рынков, включая рынок Европейского Союза, неминуемо приведет к обострению конкуренции. В этой связи перед текстильной промышленностью Беларуси стоит задача обеспечить не столько количество, сколько качество выпускаемой продукции, что возможно только при условии дальнейшей модернизации и технического перевооружения производства.

Эта задача становится особенно актуальной в свете недавно принятых в Европейском Союзе решений по оказанию активной поддержки адаптации текстильной промышленности ЕС к новым условиям международной торговли в целях обеспечения в будущем конкурентоспособности европейского текстиля и одежды. Для этого разработаны и уже реализуются многочисленные программы по диверсификации и конверсии текстильной промышленности ЕС, созданию новых технологий, современных информационных сетей, открытию новых центров современного дизайна и маркетинга, усовершенствованию системы оптовой и розничной торговли, повышению квалификации кадров рабочих, занятых в текстильной отрасли.

На эти программы выделены огромные средства. Значительная часть общего бюджета так называемых структурных фондов ЕС на 1994-1999 гг., составляющего сумму в 155 млрд. ECU (в ценах 1994 года), направлена на развитие текстильной промышленности. Например, на модернизацию предприятий "текстильных" регионов Сообщества выделено 600 млн. ECU (программы ADAPT и IMPLOYMENT), на научно-технические исследования — 13 млрд. ECU (4-я рамочная программа НТР).

Андрей ЕВДОЧЕНКО,
первый секретарь посольства РБ в Бельгии.

■

Добытые с боем квоты для "Беллегпрома" велики

В конце ноября 1995 года квоты на экспорт текстиля в страны ЕС были увеличены для Беларуси в среднем в 2,5-3 раза. Но по большинству позиций они не были полностью выбраны. Комментирует ситуацию главный эксперт управления внешнеэкономических связей концерна "Беллегпром" Елена АНДРЕЕВА.

В основном квоты не были выбраны потому, что их увеличили только в конце года. Хотя были и другие причины. В прошлом году себестоимость чулочно-носочных изделий резко возросла и превысила мировой уровень. Число контрактов снизилось вдвое. В этом году запрос был только на третью часть квоты.

По этой же причине республика использовала лишь на 70 процентов квоты на шерстяные и полушерстяные ткани.

Не выбирались в прошлом году квоты и на ряд других изделий, например, на махровые ткани (единственный производитель — Речицкая фабрика — работает в основном на внутренний рынок).

Некоторые позиции вообще остаются нулевыми: ткани из полипропилена и полиэтилена, канатные изделия, веревки в Беларуси не производятся. Не экспортируем мы в страны ЕС шторы, занавески, пледы, одеяла. Эта продукция у нас есть, но у западных покупателей возникают вопросы по ассортименту, колористике и т. д.

В то же время существовал ряд дефицитных позиций, квоты по которым были явно малы. В этом ряду находились мужские, женские и детские куртки, женские пальто, полупальто и плащи, блузы и мужские сорочки, льняные ткани и изделия из них. Практически полностью выбирались квоты по трикотажу, женским костюмам, юбкам, платьям, брюкам, бриджам, шортам. То есть на эти изделия тоже требовалось увеличение квот. И квоты увеличились, причем весьма существенно. Например, на куртки — в 5 раз (со 100 до 515 тысяч единиц), на женские плащи, пальто, полупальто — более чем в 5 раз, на костюмы женские — более чем в 3 раза. Льняных тканей вместо 386 тонн мы в этом году можем поставлять 580 тонн, а к 1999 году — 671 тонну. В три раза увеличились квоты на льняные изделия (с 99 до 313 тонн в 1999 году). Но это, пожалуй, единственная позиция, которая остается дефицитной, потому что спрос иностранных покупателей на льняные изделия и ткани гораздо выше данных квот. Видимо, изначальная цифра по этой позиции была слишком мала. Для сравнения — квоты на хлопчатобумажные изделия составляют 2.820 тонн.

До прошлого года в разряд остродефицитных попадал и верхний трикотаж, в основном его выбирало Пинское прядильно-трикотажное объединение. Поскольку сейчас объемы производства сильно упали, квота в этом году пока не выбрана даже на 10%. Что касается других дефицитных вышеперечисленных позиций, то, думаю, нынешние объемы поставок удовлетворят производителей, и квоты будут выбраны в этом году полностью. По другим изделиям пока делать прогнозы сложно, все будет зависеть от экономической ситуации — наличия сырья, цен на него и т. д. По крайней мере, на сегодняшний момент ни одна позиция не выбрана даже на 50%.

Записала Ольга ЖАРИНА.

■

Поможет ли ленивым Бог?

ОБОСТРЕНИЕ АМЕРИКАНО-КИТАЙСКОЙ "ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ" МОЖЕТ ОТКРЫТЬ ДВЕРИ БЕЛОРУССКОМУ И РОССИЙСКОМУ ТЕКСТИЛЮ НА РЫНОК США

15 мая американские власти огласили список товаров, импортируемых из Китая, которые станут предметом санкций. В списке — китайская одежда, текстиль и электроника. Представитель госдепартамента заявил, что с 17 июня на эти товары будут введены дополнительные тарифы (составляющие в сумме с уже существующими до 100% от исходной цены), что сделает их крайне дорогими в США и, соответственно, неконкурентоспособными.

Финансовый обозреватель New York Times Дэвид Сангер отмечал в начале 1996 г., что страны Восточной Азии во главе с Китаем вышли на ведущие роли как экономические партнеры США. В немалой степени это объясняется феноменальным уровнем (7-8%) ежегодного показателя экономического развития.

Но это достижение, отмечал далее г-н Сангер, в отношении КНР осложняется несколькими немаловажными факторами: "Кроме взяточничества, процветающего в китайской провинции, в американо-китайские отношениях имеют место нарушения Пекином прав человека и широкое применения китайцами экономического пиратства".

Китай заявил, что если будут наложены американские торговые санкции на китайские товары, то такой шаг госдепартамента США серьезно ухудшит отношения между двумя странами и вынудит предпринять ответные меры, направленные против американских товаров.

Китайское министерство внешней торговли и экономического сотрудничества незамедлительно огласило список американских товаров, на которые планируется наложить аналогичные санкции. В этом списке — продукты сельского хозяйства, транспортные средства и телекоммуникационное оборудование.

Министерство заявило, что приостановит импорт всех фильмов, телевизионных программ и компакт-дисков из США, а также пока не будет рассматривать просьбы американских компаний открыть в Китае коммерческие предприятия, в том числе туристические.

Однако до вступления санкций в силу еще остается полмесяца. Это оставляет обеим сторонам шанс все-таки достичь компромисса и не раскручивать спираль "торговой войны", не отвечающей интересам ни Китая, ни США.

Несмотря на возможность вашингтонско-пекинского компромисса, к которому Америку подталкивает боязнь "подарить" гигантский китайский рынок европейским и японским конкурентам, небезынтересно будет спрогнозировать потенциальные возможности Беларуси в случае продолжения этого экономического конфликта.

Дело в том, что большинство стран мира с развитой легкой промышленностью имеют (напрямую или посредством таких наднациональных политико-экономических объединений, как Евросоюз и АСЕАН) ежегодные соглашения с США о квотах на ввоз в эту страну текстиля. Это обычно гарантирует присутствие, пусть не очень значительное, на престижном американском текстильном рынке.

Из постсоветских республик не имеют договоренностей о квотах на ввоз этого вида продукции в США на 1996 только Беларусь, Россия и Молдавия.

В 1995 г. Беларусь поставила в Америку текстиля на 12 млн. USD, Россия — на 76 млн. USD. КНР же в прошлом году продала американцам продукции своей текстильной промышленности на 20 млрд. USD (!). В случае развития процесса американо-китайской "торговой войны" этот сегмент рынка США будет (ввиду высокой себестоимости) достаточно сложно заполнить текстильным предприятиям стран, входящих в Североамериканскую зону свободной торговли (NAFTA).

Страны и политико-экономические объединения, подписавшие на текущий год соглашения о квотах на текстиль, не обладают правом превышать установленный лимит без дополнительных переговоров с внешнеэкономическими ведомствами Соединенных Штатов, могущих из-за бюрократических препятствий растянуться на несколько месяцев.

Вадим АЛЕКСАНДРОВИЧ.

■

"Серая экономика": легализоваться или уйти в подполье

ЛИШЬ 5% НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ СПОСОБНО ПРОЖИТЬ НА ЛЕГАЛЬНУЮ ЗАРПЛАТУ. ЧЕМ ЖЕ ЖИВЫ ОСТАЛЬНЫЕ?

Внимание многих экономистов длительное время было приковано к проблемам теневого рынка и экономическим преступлениям. Однако в реальной транзитивной экономике есть и то, что не должно считаться экономическим преступлением.

Какого цвета grey economy

Когда средний белорусский обыватель говорит о "серой экономике", он, как правило, имеет в виду только рэкет, вымогательство, контрабанду или сознательный уход предприятий от налогов. На самом деле понятие "серая экономика" гораздо шире и включает в себя большое разнообразие экономических отношений и процессов. Практически каждый житель Республики Беларусь работает в той или иной степени в неучтенном секторе народного хозяйства, почти каждый действует на полулегальном положении, если за легальную основу брать существующее законодательство страны.

Было бы ошибочным считать, что эта проблема присуща только постсоциалистическим странам. Это далеко не так. На благополучном Западе уже выделилась специальная область науки, изучающая закономерности возникновения, развития и видоизменения "серой экономики", ее взаимодействие с легальной. Существует даже официальное сокращение GE — grey economy. Она не входит в официальные статотчеты, не поддается точной оценке, потому что объединяет виды деятельности, настолько непохожие друг на друга, что не представляется возможной их группировка по каким-либо признакам. Ясно одно — с момента развала коммунистического блока масштабы "серой экономики" в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ стремительно выросли.

В качестве примера ухода легальных потоков капитала можно взять экономическую деятельность вездесущих поляков, всемирно известных "челноков". Нелегальной торговлей они увеличивали частные сбережения, готовясь к их легализации в нормальных экономических условиях. Не отставали венгры, чехи и словаки. Не могло не возникнуть это явление в экономическом пространстве стран бывшего СССР. Рядом с дорогими гостиницами, магазинами в Москве и Минске, Киеве и Алма-Ате можно встретить торговцев всякой всячиной, не говоря уже о пенсионерах, продающих продукты питания возле McDonald's и вокзалов, на Комаровке, Сторожевке и других известных барахолках, торгующих всем, что может принести хоть какой-то доход. Без него выживание было бы проблематичным.

Именно выживанию, а не обогащению способствует "серая экономика", в которой предпочитает работать обманутое монополистом-государством население. Профессор экономики университета Стрэтклайд (Шотландия) Ричард Роуз, занимающийся изучением "серой экономики" и изменением поведения домашних хозяйств в процессе трансформации, утверждает, что "серая экономика" представляет своего рода буфер от шока экономических трансформаций. Домашние хозяйства создали своего рода инвестиционный портфель — ряд нормальных экономических действий в ненормальной экономической среде.

"Серая экономика" увеличивает спрос и создает дополнительные стимулы для развития легальной экономики. Она радует предпринимателей и инвесторов, которые могут рассчитывать на более высокую покупательную способность населения региона — официальная статистика нуждается в значительной корректировке. Она раздражает и приводит в ярость госчиновников, которые не могут выработать механизм учета валового дохода домашнего хозяйства и бизнеса, четко определить предмет налогообложения, придумать оптимальную систему сбора налогов. Рассмотрим, какие экономические действия входят в "серую экономику", от чего зависит ее объем, чего от нее больше — пользы или вреда.

Разноликая и нелегальная*

1. "Скрытые" экономические действия, включаемые в ВВП:

Строительство новых домов, воровство стройматериалов.

Выращивание и продажа продукции собственного изготовления, включая сельскохозяйственную.

Зарплата на мелких предприятиях и фермах — так называемая "халтура".

Бесплатное использование государственного и общественного имущества, земли, помещений для получения личных доходов.

Производство и сфера услуг, контролируемая криминальными структурами.

2. Товары и услуги, не включаемые в ВВП:

Скрытые доходы юридических и физических лиц от сдачи в аренду помещений, оказания услуг, кредитования.

Производство товаров и услуг незарегистрированных фирм.

Производство товаров и оказание услуг, запрещенных законом или монополизированных государством (алкоголь, наркотики, оружие и т. д.).

Конечное потребление, регистрируемое как промежуточное, к примеру, формирование уставного фонда частных предприятий за счет личных автомобилей и иного оборудования, включение в затраты фирм личных вещей.

Сдача в аренду нежилых и жилых помещений.

Проституция, нелегальные аборты.

Бартер товаров и услуг.

Оплачиваемая работа по дому (няня, горничная, секретарь, частный учитель и т. д.).

Незарегистрированное подключение к телефонной, телеграфной и иной сети и бесплатное пользование телефоном, почтой. Часто — на работе.

Незарегистрированные и неучитываемые сделки между частными и госпредприятиями.

Неоплачиваемое пользование электроэнергией и иными коммунальными услугами, общественным транспортом.

3. Стоимостная разница товаров и услуг:

Чаевые в различной форме.

Торговые наценки на товары, продаваемые на улицах и в иных незарегистрированных местах.

Контрабанда.

Плата за возможность получить дефицитные товары или услуги, дотируемые государством, с целью перепродажи.

Нарушение авторских прав, патентов и иных форм интеллектуальной собственности.

Торговля краденными товарами.

Валютные операции на "черном рынке", частные ссуды с последующим "выбиванием" процентов.

4. Невидимый доход:

Покупка госсобственности по явно заниженным ценам.

Воровство автомобилей и иных инвестиционных товаров.

Необычайно высокие доходы, получаемые от приватизированных объектов.

Уклонение от налогов.

Махинации со страхованием и выплатой страховых сумм.

Взятки, вымогательство, рэкет, шантаж, нелегальный игровой бизнес.

Мы все тянули понемногу

Основным прародителем современной "серой экономики", и в особенности "черного рынка", является плановая экономика советского типа. Государство номинально являлось монопольным собственником всего капитала страны. Но всем этим богатством управляли, распоряжались конкретные люди. Именно они, обладая полномочиями на распоряжение собственностью, создавали нелегальные рынки, которые работали по своим законам и были ближе к экономическому закону спроса и предложения, чем к системе тотального распределения плановой экономики. Мясники продавали с черного хода мясо, госчиновники — право на место в очереди на машину или на квартиру, партийные боссы не мелочились, занимаясь нефтью, газом, драгметаллами и другим стратегическим сырьем.

Надо отдать должное КПСС, которая исключительно четко выполняла возложенную на нее экономическую функцию монопольного судьи и законодателя. Опуская качество самих законов и установленного порядка, надо отметить, что система работала практически без сбоев, ибо распорядители основного капитала были заинтересованы в ее сохранении и стабильности. К слову, она не имела ничего общего с рынком как системой суверенитета потребителя. Фактор практически поголовной вовлеченности в систему получения "левых" доходов цементировал централизованную систему планового распределения. Бесспорно, этому способствовал полный контроль над милицией, прокуратурой, судами. Можно сказать, что советской системой руководил хорошо организованный синдикат — коммунистическая партия.

Экономическая реформа разрушила два ключевых элемента криминального "черного рынка": 1) монополию на законодательную, исполнительную и судебную ветви власти и 2) статус незаконности частной собственности и большинства операций с ней. Образовался вакуум. Но свято место пусто не бывает. За право установить монопольный контроль на рынке предоставления охранных и судебных услуг началась жестокая борьба, свидетелями которой мы сегодня являемся. Началась эра неорганизованной преступности, борьбы за контроль над "серой экономикой" и "черным рынком". К сожалению, в этой борьбе государство оказалось одной из самых неэффективных, неорганизованных, плохо подготовленных и оснащенных групп. Более того, из субъекта хозяйственной структуры оно начало превращаться в объект купли-продажи. Так началась игра без правил, "великая криминальная революция", конечной целью которой является восстановление былой монополии на все ветви власти, но уже на основе частной собственности.

Неважно, что это в принципе невозможно. Через 20-30 лет, когда собственность перейдет в руки тех, кто умеет ею распоряжаться и получать прибыль, это можно будет объяснить трудностями переходного периода. Другой вероятный исход — возврат к еще более жестокому тоталитарному режиму по типу немецкого социализма времен Адольфа Гитлера, в котором номинально сохранялась частная собственность.

Чтобы спасти ресурсы, их нужно украсть

Среднее домашнее хозяйство занято, как правило, в 4-5 экономиках: официальная работа, вторая работа (полставки, единовременные подработки, "халтура"), домашнее производство товаров, включая дачное и приусадебное производство, бартерный обмен товарами и услугами по принципу "я тебе помогаю сегодня, а ты мне — завтра". Некоторые виды экономической деятельности являются денежными, другие основаны на натуральном обмене. При рестрикционной монетарной и фискальной политике, когда остро чувствуется нехватка наличных денег, а времени на дополнительные заработки предостаточно, люди охотно идут на бартер товаров и услуг.

Самыми популярными видами деятельности, входящими в "серую экономику", являются выращивание сельхозпродукции (формально легальная деятельность) для личного потребления и все чаще на продажу (никто не учитывает этого в своих доходах и не включает в налогооблагаемый доход) и нерегистрируемая занятость (формально является нелегальным видом деятельности). Дачи и приусадебные участки, составляющие всего 5% обрабатываемой земли, дают в Беларуси до 30% сельхозпроизводства. Разве это не серьезный аргумент в пользу частной собственности на землю, на инвестиционные и потребительские товары в целом? На Украине этот показатель составляет 25% от того же количества земли. В странах, где существует частная собственность на землю, от 5 до 20% сельхозугодий кормит всю страну и значительная часть еще экспортируется. Остальная земля не используется, потому что нет сбыта продукции по таким ценам. Некому продавать еще не только потому, что нет реального спроса, а главным образом потому, что сельское хозяйство является одной из самых охраняемых сфер производства, в которой протекционизм достиг своего апогея. Он нашел свое воплощение в ценовом регулировании, введении квот, постоянном дотировании хозяйств для того, чтобы компенсировать им якобы потерянную прибыль от непроизведенного и непроданного товара. В какой еще отрасли государство, особенно в западных странах, платит за то, чтобы НЕ РАБОТАЛИ?

Здесь на выручку приходит "серая экономика". Ее воздействие на людей, безусловно, благоприятно. Она будет жить и развиваться, пока единица времени, заинвестированная в другой вид деятельности, не принесет больший доход, чем субботне-воскресная работа на даче и огороде. И чем быстрее государство откроет этот сегмент рынка для конкуренции, тем быстрее уменьшится объем "серой экономики" в этой сфере, тем больше налогов можно будет собирать официально, тем самым получая необходимые деньги для многих программ, в том числе социальных.

По результатам опроса, проведенного агентством R. Rose & C. Haerpfer, только третья часть жителей Центральной и Восточной Европы реально может прожить на средства от одной официальной работы. В то время как 2/3 домашних хозяйств отметили, что при наличии нескольких экономик сравнительно нормальная жизнь была бы возможной. В Беларуси эти цифры, конечно, иные. Где-то 1/20 граждан Беларуси могла бы прожить на официальную зарплату. С заработками из "серой экономики" жизнь стала бы возможной для 1/4 части домашних хозяйств.

Распространенной формой получения дополнительного заработка является использование оборудования, коммуникаций, связи, электричества, колхозных кормов и т. д. для личного производства. При этом себестоимость государственной продукции возрастает. Контроль со стороны управляющего затруднителен, ибо он доволен уже тем, что рабочие не бастуют и не возмущаются по поводу мизерных окладов и задержек выплаты зарплаты. Формально такая деятельность является наказуемой, и при излишней политизированности рабочих этот фактор может быть использован как своего рода компромат.

Нельзя не сказать об одном очень благоприятном факторе этого вида деятельности "серой экономики". Дело в том, что использование госресурсов с целью получения личной прибыли, как правило, является своеобразным спасением их значительной части от неэкономичного и нерационального использования. Государство выпускает тракторы или сельхозмашины по ценам выше мировых, "переводит" цемент, газ и нефтепродукты на производство инвестиционных и потребительских товаров, которые в лучшем случае мертвым грузом хранятся на складах, а в худшем — являются полными неликвидами. Домашние же хозяйства, используя часть сырья, выпускают товары, которые реально составляют часть совокупного предложения и удовлетворяют спрос. Таким образом, частный "серый" сектор, несмотря на все ограничения со стороны государства, направляет потоки капитала в рыночное русло, в котором происходит оптимизация использования ограниченных ресурсов.

Руководство госпредприятий прибегает к тем же действиям, но для получения личного дохода. Именно сюда можно отнести созданные при госпредприятиях многочисленные коммерческие структуры, которые, по сути, перекладывают большую часть себестоимости продаваемой продукции на госпредприятия, а большую часть сверхприбыли, причем необлагаемой налогом, неизменно направляют в карманы руководителей, чиновников и иже с ними. Именно этот вид деятельности породил небывалый рост криминальных структур, занимающихся рэкетом и вымогательством. Появился новый товар — информация о коммерческих структурах и их финансовом положении, контакты и связи с госорганами. Для госчиновников различных ведомств, от таможенных до пожарных служб, началась эпоха торговли этим товаром, в их домашних хозяйствах появился еще один источник получения дохода. Мелкая "серая экономика" постепенно принимала зловещий оскал "черного рынка".

Инвестиции — почтовым переводом

Нерегистрируемая занятость является вторым по объему видом экономической деятельности, питающим "серую экономику". Албанцы нелегально работают в Италии и Греции, белорусы — в Польше и Германии, поляки работают практически везде. Это внешний аспект скрытой занятости. При этом домашние хозяйства в Беларуси постоянно получают валютную подпитку, размер которой никак не отражается в официальном ВВП. По подсчетам профессора Варшавского университета Анджея Козминского, ежегодные официальные трансферты в Польшу составляют около 2,5 млрд. долларов. Реальная цифра может быть на порядок выше. Те же албанцы, занятые за границей, присылали домой 60-67% от ВВП. Вот вам потенциал роста для частного сектора экономики. При снятии юридических и административных ограничений этот финансовый поток может легко заменить значительную часть столь необходимых внешних инвестиций. Именно так поступили в большинстве стран, когда после удушающего налогового законодательства и атмосферы неприятия частного сектора на протяжении двух-трех лет правительства устанавливали режим амнистии доходов. Чем дольше продолжался этот период, тем мощнее становился поток частных инвестиций.

Второй составляющей официально нерегистрируемой занятости является так называемая "халтура". Практически в каждой профессии есть круг услуг, которые можно оказывать вне официальной работы: врачам — платные консультации или обслуживание отдельных клиентов, учителям — репетиторство и гувернантская работа, строителям — подработка на стороне, причем часто — используя материалы с официальной работы, и т. д. Этот вид деятельности помогает сохранять социальную стабильность в обществах с долговременным отсутствием экономических реформ. Увеличение товарооборота неизбежно ведет к криминализации сферы.

Благодаря этим видам деятельности выживает большинство населения, которое, по оценкам западных экспертов, давно должно было "сыграть в ящик". Только на "официальную зарплату" в 50-70 USD белорусские теневики (читай — 95% граждан Беларуси) покупают продукты питания дороже, чем в соседней Польше (зарплата — около 300 USD), одежду намного дороже, чем в Чехии (средняя зарплата — 350 USD) и умудряются еще откладывать на квартиру или машину, которые тоже гораздо дороже, чем на Западе. Природа человека, его неутомимое желание жить лучше, получать прибыль и участвовать в системе разделения труда как на местном, так и на международном уровне, вырываются из-под фискального молота налоговой политики и монетарной наковальни инфляционной политики правительства.

**Ярослав РОМАНЧУК,
Леонид ЗАИКО
(Институт независимых исследований НЦСИ "Восток — Запад").**

* *В классификации использованы материалы исследовательского центра J Arvay, B Dallago, IIASA.*

Внешнеэкономические связи

Деловые предложения

Центр деловых связей

Строительство, стройматериалы

96000773
Немецкая строительная компания, специализирующаяся на бетонных работах, теплоизоляции и пластиковых покрытиях, предлагает иностранным компаниям долгосрочное совместное сотрудничество в области передачи know-how и совместного управления проектом.

96000810
Немецкая строительная компания, специализирующаяся на бетонных работах, теплоизоляции и пластиковых покрытиях, заинтересована в долговременном сотрудничестве с надежными партнерами для осуществления совместных проектов.

96001269
Греческая компания, специализирующаяся на ручной обработке камня, мрамора, гранита, на создании скульптур и декоративных изделий для наружного и внутреннего интерьера, заинтересована в создании совместного предприятия для заключения субподрядных и торговых соглашений для поиска клиентов. Фирма готова предоставить оборудование (новое или б/у).

96001644
Чешская компания, специализирующаяся на экспорте приборов для измерения времени и керамических отделочных материалов, ищет новых деловых партнеров для создания совместного представительства.

96001661
Словацкая компания ищет партнеров для создания совместного предприятия в области производства строительных материалов или строительства под ключ, предлагает строительные материалы, технологическое и промышленное оборудование (поперечные и триммерные пилы, гидравлическое бурильное оборудование).

96001774
Польская строительная компания (сборочный цех — 3.600 кв. м, оборудованные открытые площади — 21.000.000 кв. м), занимающаяся производством строительных деталей, заинтересована в сотрудничестве с партнерами для подписания дистрибьюторского и маркетингового соглашений. Фирма заинтересована в контактах с конечными заказчиками. Возможно создание СП.

Фармацевтика

BCC 96044
Немецкая компания заинтересована в закупках натуральных фармацевтических и косметических продуктов.

96000547
Польская компания, специализирующаяся на оптовой и розничной торговле фармацевтической продукцией, заинтересована в сотрудничестве с производителями этой продукции, зарегистрированными в Польше, для организации сбыта на условиях консигнации. Возможны другие варианты сотрудничества.

96000878
Итальянская стоматологическая и ортопедическая лаборатория, специализирующаяся на керамических искусственных зубах и имплантантах, передвижных и стационарных бормашинах, ищет контакты с фирмами из той же области для обмена новыми идеями и планами создания собственной лаборатории.

96001527
Бельгийская компания ищет безопасные для окружающей среды фунгициды для очистки черной плесени на стенах. Фирма заинтересована в продаже, производстве или соглашении о создании совместного предприятия.

96001903
Турецкая компания, специализирующаяся на производстве оборудования для анестезии, заинтересована в сотрудничестве с иностранными компаниями — поставщиками комплектующих, используемых в производстве оборудования для анестезии. Фирма заинтересована в получении технической помощи, лицензии для производства, заключении производственного соглашения.

Электроника

96000745
Немецкая компания-производитель предлагает лицензию или проектную документацию на создание СП для производства аудио-, видео-, компакт-дисков и CD-ROMов.

96001913
Уникальная ирландская компания, работающая в области электроники и информационной технологии, предлагает договор субподряда, создание совместного предприятия. Фирма заинтересована в технологическом сотрудничестве, совместном участии в тендерах на получение контрактов.

96001917
Быстроразвивающаяся ирландская компьютерная компания выиграла главные международные контракты на поставки своего товара в беспошлинные магазины в аэропортах Москвы, Санкт-Петербурга и Киева. Компания заинтересована в слиянии с другой компанией и (или) создании СП, предлагает маркетинговые и дистрибьюторские услуги и сотрудничество на основе договора о субподряде.

96001920
Ирландский производитель заварных пломб и изоляторов для стеклянных диодов, других изделий высокого качества заинтересован в расширении рынка сбыта своей продукции, создании СП, заключении стратегического союза или лицензионного соглашения для увеличения производственной базы. Возможен договор субподряда.

96002000
Итальянская компания ищет партнеров, заинтересованных в организации сбыта телефонного мультиплексора для умножения линий телефона (цифровая пара увеличивается до 2-4-8 каналов). Компания заинтересована в передаче НЦС (ISDN)-технологии или в соглашении о создании СП.

Выйти на контакт с заинтересовавшим вас иностранным партнером можно через Центр деловых связей.

Тел.: (0172) 10-41-59 и 27-30-59.
Факс: (0172) 26-58-85.

■

Европейская система информационных центров

1001. Германия. Ищем производителя трикотажных изделий (детских, женских, мужских) для размещения заказов из нашего материала. Сбыт в Германии.

1002. Германия. Ищем партнеров для долгосрочного сотрудничества в области торговли новыми и б/у автомобилями.

1003. Германия. Фирма проектирует и строит для мясоперерабатывающей промышленности: бойни, мясоперерабатывающие и колбасные цеха, мясные рынки, цеха по переработке отходов.

1004. Ищем фирму-партнера для открытия в дальнейшем представительства (водоснабжение, скважины, колодцы).

1005. Швейцария. Фирма принимает заявки для участия в международной встрече (4 континента, 30 стран) для поиска партнеров, обмена технологиями, "ноу-хау", лицензиями и патентами с участием швейцарских финансовых институтов и изданием информационных каталогов о фирмах-участницах.

1006. Германия. Ведущий производитель спиртных напитков со столетним опытом ищет торгового партнера в РБ.

1007. Германия. Фирма предлагает высокотехнологичное оборудование для прокладки газо- и водопроводов из полиэтилена высокой плотности; безопасные фитинги, арматуру и хомуты, арматуру для врезания под давлением, для врезания вентиля, запорную арматуру с дросселем, хомуты со шпуцерами, армирующие хомуты, переходники и т. д.

1009. Фирма-производитель биокосметики ищет торгового партнера или представителя.

1010. Швейцария. Производитель всех видов мыла, шампуней и гелей ищет партнера для сбыта продукции и размещения заказов на выполнение работ.

1011. Германия. Производитель кардиологического диагностического оборудования, основанного на системах обработки 3D-изображений, ищет партнера для сбыта.

1012. Германия. Производитель оборудования и материалов для очистки воздуха во всех областях промышленности ищет партнера для открытия представительства, а также для заключения контрактов по сбыту, производству, исследовательским работам, размещения заказов, по обмену патентами и лицензиями.

1013. Германия. Производитель корабельной погрузочно-разгрузочной техники ищет производителя стальных конструкций со свободными производственными мощностями (возможно финансовое участие).

1014. Производитель ворот различного рода (индустриальные, секционные, на роликах и т. п.) ищет фирму для открытия представительства, ищет партнера для сбыта продукции в Германию.

1015. Производитель модной одежды из кожи для детей, женщин и мужчин ищет партнера для открытия представительства в РБ.

1016. Производитель ищет свободные производственные мощности в области производства стальных конструкций, стальных изделий, общего машиностроения.

1017. Производитель оптической продукции для розничной торговли ищет торгового партнера для взаимовыгодной кооперации (очковая оптика, оправы и т. д.).

1019. Фирма ищет партнеров, заинтересованных в открытии своих представительств в Германии (сырье и искусственные материалы).

1020. Германия. Производитель предлагает различные виды клея для мебельной и деревообрабатывающей индустрии, а также консерванты для древесины.

1021. Германия. Фирма основана в 1948 г. и специализируется в следующих областях:

-финансирование проектов, совместные предприятия, сотрудничество;

-поставка оборудования и машин, монтаж, ввод в эксплуатацию,

-обучение персонала;

-поставка лицензий, "ноу-хау".

Ждет предложений о сотрудничестве.

1022. Германия. Фирма ищет партнера по кооперации и для сотрудничества в области глубокой заморозки продуктов питания и непищевых продуктов; ищет торгового представителя и может представлять интересы фирм в Германии.

1023. Германия. Фирма (исследования, производство, сбыт) ищет партнера для разработки цифровых печатных машин (MailPrePress), а также представителей для сбыта своей продукции.

1024. Швейцария. Производитель оборудования для пищевой, химической и нефтеперерабатывающей промышленности (шланги, соед. муфты, арматура, счетчики, насосы, оборудование для нефтетопливохранилищ и бензозаправок, фильтрация и т. д.) ищет партнера для сотрудничества.

1025. Австрия. Производитель электронных автоматических туалетов для домашних животных ищет партнеров для сотрудничества.

1026. Швейцария. Производитель высокоэффективных бытовых фильтров для питьевой воды ищет партнера — представителя для сбыта продукции.

1027. Германия. Фирма (исследования, производство, сбыт) ищет партнеров для совместных разработок и сбыта изделий промышленной электроники. Возможно финансовое участие.

1028. Германия. Фирма, занимающаяся оптовой торговлей экологическими строительными материалами, ищет поставщиков.

1029. Германия. Фирма-производитель (исследования, производство, сбыт) продуктов питания для диабетиков (фруктовый сахар, лактит, изомалт, малтит и т. п.) и специального питания для людей, имеющих избыточный вес, ищет партнера для кооперации.

1030. Германия. Фирма-производитель гардин, декоративных материалов, столового и домашнего белья ищет партнеров-поставщиков.

1031. Германия. Фирма-производитель программной продукции для компьютеров (программы для офисов и сетей, для банков данных, графических пакетов, игр и т. д.) ищет партнеров для совместных разработок, а также представителя для сбыта своих продуктов (возможно финансовое участие).

Для получения полной информации о заинтересовавших предложениях обращайтесь в Специальное информационное бюро по тел.: 226-9431.

Размещаем предложения белорусских фирм в Европейской системе информационных центров.

■

SUMMARY

Belarusian Market No.22/1996

CURRENT NEWS

Page 1. Our painful debts.
In March only, Belarusian debts to Russian power industry increased by 20.6 million USD.

Page 1, 2, 18, 26. Paulyuk BYKOWSKI. Give stabilization a chance (1), Alexander VASILEVICH. All belongs to kolkhoz, all belongs to me (2), Alexander GALKEVICH. Forget about combat against corruption (3).
President issued two decrees that may be considered as first steps to wind up the private sector in Belarus.

POLITICS

Page 3. Paulyuk BYKOWSKI. Atmosphere getting explosive.
Confrontation between authorities and BPF continues.

Page 4, 5. Paulyuk BYKOWSKI. Russia at crossroads (1), Alexander BURDA. Swedish model of dictatorship of proletariat (2), Tatyana KALINOVSKAYA. Do we count on the right candidate (3), Yuri SHEVTSOV. Big tenders in Sochi (4).
Collection of materials related to the presidential elections in Russia.

Page 20. Alexander PATUTIN. 'Small dirty tricks' as a means of big politics.
The summer begins with increasing Western vector in the foreign policy of Belarus.

PEOPLE AND MONEY

Page 6. Alexander VASILEVICH. Oil Worker's Day — congratulations, dear dealers!
More and more companies and institutions in Belarus have no access to foreign currency.

Page 6. Financial chronicle.

Page 20. Market of financial services.
Summary table of supply.

SHARE MARKET

Page 11. Vladimir TARASOV. Capital flows abroad.
Since no profitable and reliable securities are emitted in this country, Belarusian citizens increasingly prefer to invest in Russian national bonds.

Page 11. Natalya BONDAREVA. Municipal loan to attract investors.
Minsk municipal bonds are to be issued. The attracted funds will be used for housing construction.

COMMODITY MARKET

Page 12. Alexander ALESIN. Worth weight in gold.
World grain supplies decrease, and further rise in price is to be expected.

Page 12. Market and prices.
Retail prices on construction materials.

Page 13. Grigory GRITS. Resting on office premises.
Minsk city authorities do not offer support for the project to establish National Center for Marketing.

Page 13. Semen DREIZENSHTOK. Customs Union and VAT.
Inconsistent legislation hampers export-import operations.

STRATEGY

Page 14. Max KUNYAVSKY. Why industrial products are stored, not sold.
The President of Belarusian Union of Leaseholders and Entrepreneurs speculates about ways out of the crisis.

LEGISLATION

Page 18. Trends unchanged.
Review of legal and normative acts in April and May.

Page 18. All allowed that is not illicit.
Minsk City Executive Committee puts forward its own interpretation of the picketing right.

MIGRATION

Page 21. Alexander PATUTIN. About 100,000 illegal immigrants in Belarus.
Today's migration flows across Belarus present a danger to the future of this country.

Page 21. Lyudmila SHAKHOTKO. They prefer getting back.
Specific problems of 'ecological' migrants.

Page 21. Gone with misfortune.
Main routes of migration through the post-Soviet territory.

TOURISM REVIEW

Page 22. Belarus is too expensive.
An Egyptian expert evaluates this country in terms of traveling.

Page 22. To Moscow!
Travelers to Moscow increasingly grow in number.

Page 22. This ice is bulletproof.
Swedes invite to try living in an ice house.

FINANCIAL INSTITUTIONS

Page 25–36. Finance as indicator of general situation in economy.
Collapse of currency and banking systems becomes real.

INDUSTRIAL POLICY

Page 37–48. Monthly review.
While supposed to be the last European country to implement privatization, Belarus did not actually start any large-scale repartition of property. Belarusian industry pays for this delay by losing its potential.

Editorial: (0172) 22-80-00
Advertising: (0172) 22-76-44

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.